

LA TASA DE INTERÉS EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

*Jorge Oviedo Albán**

RESUMEN

En el presente trabajo, el autor aborda la problemática sobre la determinación del interés debido conforme al artículo 78 de la Convención de Naciones Unidas para los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1980. En el trabajo se plantean y desarrollan las diferentes soluciones sugeridas por la doctrina, y adoptadas por tribunales internacionales. El trabajo se basa en la consulta de doctrina especializada, jurisprudencia extranjera y laudos arbitrales internacionales. Las diversas soluciones se derivan de la forma variable como se interpreta el artículo 7º de la convención, que señala la forma de llenar vacíos dentro de la misma.

Palabras clave: compraventa internacional de mercaderías; tasa de interés; contratos internacionales.

Fecha de recepción: 5 de octubre de 2005
Fecha de aceptación: 19 de octubre de 2005

* Abogado de la Pontificia Universidad Javeriana. Especialista en derecho comercial de la misma universidad. Profesor de derecho de contratos y derecho comercial en la Facultad de Derecho de la Universidad de La Sabana. Conferencista y profesor invitado en varias universidades extranjeras. Ha sido profesor de contratación internacional y derecho internacional privado en la Facultad de Ciencias Jurídicas de la Pontificia Universidad Javeriana y profesor de posgrado en las universidades Javeriana, de los Andes y Santo Tomás. Autor de varias publicaciones en Colombia y otros países. Miembro del Grupo de Investigación en Derecho Privado de la Universidad de La Sabana. Miembro de la Sala de Arbitraje del Colegio de Abogados de Córdoba, República de Argentina. Director del área de derecho privado de la Facultad de Derecho de la Universidad de La Sabana. Correo electrónico: jorge.oviedo@unisabana.edu.co.

INTEREST RATE IN INTERNATIONAL SALE OF GOODS

ABSTRACT

In this paper, the author refers the problems on the determination of the interest owed in accordance with the article 78 of the United Nations on Contracts for the International sale of Goods. In this paper there appear and develop the different solutions suggested by the doctrine, and adopted as arbitral and international courts. The work is based on the consultation of specializing doctrine, foreign jurisprudence and arbitral international awards. The diverse solutions stem from the variable form as there is interpreted the article 7 of the Convention, which indicates the way of filling gaps inside the same one.

Key words: *Internacional Sales of Goods, rate of interest, internacional contracts.*

SUMARIO

INTRODUCCIÓN

- I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
- II. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS POR ACUERDO ENTRE LAS PARTES
- III. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS SEGÚN EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO
- IV. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS CONFORME A LA COSTUMBRE INTERNACIONAL
- V. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA *LEX MERCATORIA*
- VI. CONCLUSIÓN

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene por objeto plantear las diferentes posturas y soluciones jurisprudenciales y arbitrales internacionales, en torno a la determinación de la tasa de interés, debida en el pago de sumas de dinero, conforme lo señalado en el artículo 78 de la Convención de las Naciones Unidas para los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, en vigor para Colombia desde el 1º de agosto de 2002, fecha en la que entró a regir la Ley 518 de 1999, aprobatoria del tratado¹.

Este es uno de los temas controvertidos, puesto que la convención, en principio, no establece una solución concreta sobre el particular, para lo cual adquiere importancia la labor interpretativa y jurisprudencial, para llenar el que viene a convertirse en una especie de *vacío* dentro de la normativa vienesa.

El estudio parte de la idea de la necesidad de insistir en la uniformidad que debe darse a la convención en su aplicación, tal como se señala en el artículo 7º numeral 1º:

“En la interpretación de la presente convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional”.

Es precisamente, en temas discutidos, donde debe procurarse conocer las diferentes soluciones a que han arribado los tribunales, con el fin de difundir las razones que las han motivado, y de esta forma, poder acercar los planteamientos, con el fin de que dicho propósito sea una realidad².

Para la preparación del mismo, se han revisado diversas posturas doctrinales, así como la forma como el tema ha evolucionado en el ámbito jurisprudencial y arbitral.

1 Al mes de octubre de 2005, son 65 los países parte de la convención. Véase la información en la página web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional CNUDMI o en su sigla en inglés UNCITRAL. <http://www.uncitral.org>.

2 Sobre esto es muy importante la labor que vienen desarrollando algunas bases de datos, en pro de la difusión y análisis de la jurisprudencia relativa a la compraventa internacional. Entre ellas, puede destacarse *CISG pace database*, de Pace University School of Law, (Nueva York) bajo la dirección del profesor ALBERT KRITZER <http://www.cisg.law.pace.edu>, y en la Universidad Carlos III de Madrid, <http://www.uc3m.es/CISG>, bajo la dirección de la profesora PILAR PERALES VISCASILLAS.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Convenio de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, determina en el artículo 78 que si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de las acciones por indemnización de daños y perjuicios correspondiente.

Dice la norma:

“Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74”.

Tal como relatan HONNOLD y PANTALEÓN, esta norma fue producto de arduas discusiones al seno de las conferencias de Viena, puesto que mientras algunas delegaciones consideraban que los intereses son una suma debida dentro del concepto de daños por el incumplimiento de las obligaciones contractuales³, postura liderada por la delegación inglesa, otros, como el caso de los representantes de los países de tradición islámica se oponían a ella argumentando cuestiones de índole religiosa⁴. Aun cuando terminó triunfando la tesis según la cual debería incluirse una norma sobre intereses, no se hizo lo propio con la determinación de la tasa a la cual deberían liquidarse los mismos. Dice PANTALEÓN PRIETO:

“No tanto por la existencia en algunos países de tasa legales de interés, sino sobre todo por las radicales discrepancias sobre si el mercado de capitales determinante habría de ser el del establecimiento del acreedor o del deudor. Motivadas, por un lado, en diferentes posiciones acerca de la calificación dogmática de los intereses —¿Se trata de indemnizar el daño causado al acreedor por el retraso en el pago de la suma adeudada, o de restituir el enriquecimiento así obtenido por el deudor?—; pero también, y seguramente en mucha mayor medida, por los contrapuestos intereses económicos entre los estados occidentales industrializados, entonces con tipos de interés de mercado relativamente elevados, y los

3 El artículo 74 de la convención precisa que la indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento.

4 HONNOLD, JOHN, *Derecho uniforme sobre compraventas internacionales (Convención de las Naciones Unidas de 1980)*, Edersa, Madrid, 1987, págs. 463–464. PANTALEÓN PRIETO, FERNANDO, “Artículo 78” en DIEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, LUIS (director y coordinador), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Civitas, Madrid, 1998, pág. 629. Véase sobre el particular igualmente a SCHLECHTRIEM, PETER, *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Manz, Vienna, 1986, publicado también en: Pace Law School Institute of International Commercial Law, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a76>

denominados estados socialistas, con tipos fijados por la ley en niveles relativamente bajos”⁵.

Conviene precisar adicionalmente, que dichos intereses son debidos, no solamente predicándose del precio cuyo deudor es el comprador, sino en general a todas las obligaciones de carácter pecuniario originadas en el contrato⁶.

Sobre la naturaleza de dichos intereses, debe tenerse claro que la norma expresamente determina que tienen un carácter sancionatorio, al establecer que se deben a partir del momento en que el deudor no pague el precio o cualquier otra suma adeudada, sin perjuicio de cualquier otra acción que persiga la indemnización de daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74⁷.

Esto nos lleva a pensar, que al señalar la norma que se trata de intereses debidos a partir del momento en que no se pague el precio, se refiere a intereses de mora, sin regular los intereses remuneratorios o de plazo, tema que por ser un vacío en la convención tendrá que ser llenado con las reglas correspondientes, conforme al régimen de fuentes. En el compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, parece insistirse en esta concepción, al señalar que,

“(...) los intereses empiezan a devengarse tan pronto como el deudor esté en mora”⁸.

No obstante debe considerarse a PANTALEÓN PRIETO para quien estos intereses no tienen naturaleza moratoria. Son palabras del autor:

“(...) de su ubicación en una sección diferente a la relativa a la indemnización de daños y perjuicios y del tenor de su inciso final, que no habla de la acción de los mayores daños y perjuicios, resulta con toda nitidez que los intereses que contempla no son

5 PANTALEÓN PRIETO, *op. cit.*, pág. 629.

6 PANTALEÓN PRIETO, *op. cit.*, pág. 632. Tales como las derivadas de reembolso de gastos razonables de conservación de las mercaderías, conforme a los artículos 85 y 86, y la indemnización de perjuicios.

7 “Artículo 74.

La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato”.

8 Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional, Naciones Unidas, Asamblea General, A/CN.9/SER.C/IGEST/CISG/78, pág. 2.

intereses moratorios —resarcimiento del daño causado al acreedor de dinero por el retraso imputable al deudor en el pago de la suma debida, sino, por emplear una terminología importada de los juristas italianos, intereses *correspectivos*—, restitución al acreedor del enriquecimiento obtenido por el deudor por disponer de la cantidad no tempestivamente pagada (productividad natural del dinero), haya o no sufrido daño el acreedor por el retraso”⁹.

Igualmente conviene precisar, que tal suma se deberá desde el momento de incumplimiento, sin que sea necesario ninguna clase de requerimiento para su exigibilidad¹⁰. Esta interpretación ha sido establecida en varios fallos¹¹. Entre ellos, por ejemplo el laudo arbitral Cámara de Comercio Internacional 7585 donde claramente se estableció que de manera contraria con lo que sucede en ocasiones en algunos sistemas legales, el derecho a reclamar intereses no requiere de ninguna noticia formal (como sí por ejemplo, en caso de mora del artículo 1224 del Código Civil italiano y en el artículo 1153 del Código Civil francés). Por ello, el vendedor está autorizado para reclamar intereses, desde el momento en que el comprador tuvo que pagar.

No obstante ser la anterior la tendencia interpretativa generalizada, un par de fallos asumieron una posición contraria, al aducir que el acreedor debe comunicar la situación al deudor, para que a partir de ello se deban los intereses respectivos. Los fallos en mención son:

- Laudo arbitral 11/1996, del Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Industria y Comercio de Bulgaria¹², donde el tribunal determinó que si el acreedor no le señala al deudor que se deben intereses del artículo 78, éste no los debe.

9 PANTALEÓN PRIETO, *op. cit.*, pág. 78. En igual forma VÁZQUEZ LEPINETTE, TOMÁS, *Compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Aranzadi Editorial, Elcano Navarra, 2000, págs. 310 - 311.

10 Incluso el mismo pago del precio debe hacerse en la fecha fijada o que pueda determinarse de acuerdo con el contrato y la convención, tal como lo dispone el artículo 59.

11 De acuerdo con el compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la convención: por los siguientes fallos: Tribunal Comercial Namur de Bélgica, de 15 de enero de 2002 <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/020115b1.html>; Rechtbank von Koophandel Kortrijk de Bélgica de 4 de abril de 2001: (<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=948&step=Abstract>); Landgericht Stendal de 10 de diciembre de 2000, Handelsgreitch des Kantons Aargau de Suiza de 26 de septiembre de 1997; Landgericht Anchen de Alemania, de 20 de julio de 1995; Corte de Arbitraje CCI, laudo 7585 de 1992 <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/927585i1.html>; Corte de Arbitraje CCI laudo 7331 de 1994; Arbitraje Schiedsgericht Nordhorn Alemania 14 de junio de 1994 y fallo del canto del Ticino Pretore di Locarno Campagna Suiza de 15 de diciembre de 1991.

12 Bulgaria, laudo arbitral, 12 de febrero de 1998, traducción al inglés en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980212bu.html>.

- Fallo del tribunal Landgericht Zwickau, Alemania de 19 de marzo de 1999, donde se señaló que se tiene derecho a percibir los intereses del artículo 78, sólo a partir del momento en que el acreedor así se lo haga saber al deudor¹³.

Tratándose del precio, el plazo puede o no haber sido fijado por las partes, y si no se hubiese determinado se entenderá conforme al artículo 58¹⁴ que el comprador deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y la convención¹⁵, reglas dentro de las cuales podría tener cabida el concepto de *plazo razonable* que es utilizado en varios apartes, como en el artículo 33 literal “C”. La interpretación sería entonces la siguiente: si no se fijó plazo para la entrega de las mercaderías, conforme a los literales “A” y “B” de la convención, se entiende que las mismas deben ser entregadas en un *plazo razonable* después de la celebración del contrato. Ahora: si el artículo 58 señala que si no se acordó plazo para pagar el precio, éste deberá pagarse cuando se pongan a disposición del comprador las mercaderías, que será dentro del *plazo razonable* del que nos habla el artículo 33. Igualmente: si dentro de ello no se paga la suma de dinero, se deberán los intereses del artículo 78.

13 Alemania, 19 de marzo de 1999, Corte Zwickau,

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990319g1.html>. Véase igualmente la referencia a este fallo y al laudo indicado en la nota 13, en el compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, ya citado, pág. 3.

14 “Artículo 58:

1. El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos.
2. Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio.
3. El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad”.

15 Igualmente en fallo del tribunal de Padova Italia, de 31 de marzo de 2004, el tribunal determinó que si bien las partes celebraron un contrato de forma oral, posibilidad permitida por el artículo 11 de la convención, y no fijaron la fecha específica para el pago del precio, debe aplicarse el artículo 58 de la convención, de acuerdo con el cual el comprador debe pagar el precio cuando el vendedor ponga las mercaderías a su disposición. Además, de acuerdo con el artículo 59, el comprador debe pagar sin ningún requerimiento ni formalidad. tribunal de Padova, Italia, 31 de marzo de 2004, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040331i3.html>

El artículo 59 citado dice: “El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente convención, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor”.

El punto entonces, se refiere a que la convención no señala a qué tasa deberá determinarse el interés debido. Esto significa que la convención presenta un vacío, el cual deberá ser llenado, acudiendo a los mecanismos que en la misma se señalan para tal efecto.

Sobre este particular, sea del caso recordar que la convención, dentro de su estructura de fuentes, plantea la siguiente jerarquía: en primer lugar deberá acudirse a las estipulaciones del contrato, como lo permite inferir el artículo 6°; en segundo lugar, a los usos y costumbres del comercio internacional, los cuales de acuerdo con lo que establece el artículo 9° se consideran incorporados directamente al contrato, salvo pacto de las partes en contrario. En tercer lugar, se debe acudir a las normas de la convención, y en defecto de solución, a las fuentes mencionadas en el artículo 7°, que son: los principios en los que se basa la convención y las normas nacionales aplicables conforme a las reglas de derecho internacional privado¹⁶.

Aun cuando el tema pareciera sencillo, en la práctica, y frente a eventos como el que planteamos anteriormente, la doctrina y jurisprudencia no son unánimes. El tema, como se habrá deducido, tiene que ver con la forma de colmar las lagunas o vacíos que tenga la convención, y en suma, con la forma como asumir los criterios que para ello se señalan en el artículo 7° de la convención al que ya hemos hecho referencia. En efecto: para el caso concreto, como lo veremos, en ocasiones, la jurisprudencia ha acudido a las normas nacionales, por la vía del derecho internacional privado, para determinar la tasa de interés de las sumas de dinero que deban pagarse en los contratos de compraventa internacional de mercaderías, conforme a lo estatuido en el artículo 78 de la convención antes citado. En otros eventos, los jueces han determinado que la tasa de interés debe ser fijada de acuerdo con los usos y costumbres del tráfico internacional, y en otros más, acudiendo a la vía permitida por el artículo 7° numeral 2°, se ha optado por aplicar la tasa de interés, señalada en otros instrumentos del derecho mercantil internacional, como es el caso de los *Principios de UNIDROIT* para los contratos comerciales internacionales, que en el numeral segundo del artículo 7.4.9 al que haremos referencia.

16 OVIEDO ALBÁN, JORGE, "El sistema de fuentes del contrato de compraventa internacional de mercaderías", en: *Estudios de contratación internacional. Régimen uniforme e internacional privado*, autores varios, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá D.C., 2004, págs. 221 a 304.

II. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS POR ACUERDO ENTRE LAS PARTES

Una primera posibilidad, consiste en que las partes del contrato, enmarcadas dentro del principio de autonomía de la voluntad en sentido material, el cual, conforme lo hemos expresado en trabajo anterior, les permite determinar el contenido del contrato, el que a su vez se encuentra reconocido de forma expresa en el artículo 6 de la convención¹⁷, señalen la que será la tasa de interés, tanto remuneratorio, como moratorio, aplicable a las sumas de dinero debidas según las reglas antes mencionadas.

Esto sería perfectamente posible, teniendo en claro además, que al resultar la convención aplicable, con exclusión de las reglas nacionales aplicables según el derecho internacional privado, y al estar reconocida en la convención, ley preferente, el principio de autonomía de la voluntad, es conforme a ella que prevalecería la mencionada fijación del interés, frente a cualquier regla nacional de orden supletivo.

Un aspecto, que en principio quedaría sin resolver, es el de los límites a los que debe someterse la voluntad autónoma, tales como las tasas máximas. Por ello, el límite, en este caso sí, deberá ser encontrado en las leyes nacionales respectivas, conforme a las reglas de derecho internacional privado pertinentes.

No obstante lo anterior, debe tenerse en cuenta, con la profesora PILAR PERALES que:

“Las partes, además, no suelen pactar contractualmente el tipo de interés que se aplicará, como lo demuestra el hecho de que la mayor parte de los casos juzgados se pronuncian acerca de esta cuestión”¹⁸.

En el modelo de la Cámara de Comercio Internacional de contrato de compraventa internacional se establece la siguiente cláusula:

17 OVIEDO ALBÁN, JORGE, “La autonomía de la voluntad en la compraventa internacional. Comentarios al artículo 6° de la Convención de Viena de 1980”, en: OVIEDO ALBÁN, JORGE, *Derecho mercantil contemporáneo*, colección Derecho Privado y Globalización, t. 1, Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez, Bogotá D.C., 2005, pág. 29.

18 PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, *El contrato de compraventa internacional de mercancías* (Convención de Viena de 1980), CISG Pace database. Pace Law School Institute of International Commercial Law

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>, 2001

“Art. 6

6.1. Si una parte no paga la cantidad debida a su vencimiento, la otra parte tiene derecho a los intereses devengados de pleno derecho desde la fecha de vencimiento hasta la fecha de pago.

6.2. Salvo acuerdo en contrario, el tipo de interés debe ser la media del crédito bancario a corto plazo para la moneda de pago en el lugar de pago incrementada en dos puntos: en caso de no haber este tipo de interés en dicho lugar, será aplicado el mismo tipo que el del Estado de la moneda de pago. En caso de no ser posible este último, se aplicará el tipo apropiado determinado por la ley del Estado de la moneda de pago”¹⁹.

También es del caso señalar, que la jurisprudencia ha admitido la posibilidad de que las partes determinen la tasa de interés del artículo 78. Así, en fallo Hof Antwerp de Bélgica de 4 de noviembre de 1998 donde se estableció que el comprador debía pagar intereses a la tasa determinada de acuerdo con las condiciones generales de venta planteadas por el vendedor, que fue del 12%²⁰.

III. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS SEGÚN EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

Otra de las tendencias jurisprudenciales y doctrinales advertidas, consiste en determinar que puesto que en el caso en cuestión nos encontramos frente a un vacío normativo de la convención, debe acudir a las normas que para llenar las lagunas de la normativa vienesa se establecen en el artículo 7º numeral 2º, que a la letra dice:

“Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado”²¹.

19 CCI, Cámara de Comercio Internacional, *Modelo de la cci de contrato de compraventa internacional. Productos manufacturados destinados a la reventa*, Comité español de la cci, Barcelona, 1998.

20 Bélgica, 4 de noviembre de 1998, Corte de Apelaciones de Antwerp (*I.S. Trading v. Vadotex*) <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981104b1.html>

21 Entre otros, SCHLECTRIEM, PETER, *op. cit.* ENDERLEIN, FRITZ; MASKOW, DIETRICH, *International Sales Law. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*, Oceana Publications, 1992, publicado también en *Pace Law School Institute of International Commercial Law*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html#art78>

Algunos doctrinantes han señalado las dificultades que esta posibilidad puede tener. Por ejemplo AUDIT, quien señala:

“Una primera posibilidad será referirse al derecho nacional aplicable, pero esto encuentra diferentes obstáculos: por ejemplo, puede dudarse entre la ley del contrato y la ley del foro, y también será necesario que la ley en cuestión no excluya los intereses o que no prevea intereses puramente nominales; por otra parte, el espíritu de la convención es de no recurrir al conflicto de leyes”²².

No obstante las críticas, a las cuales adherimos por considerar que al acudir a normas nacionales, se está desatendiendo la intención de la convención en el sentido de buscar la uniformidad en su aplicación y tener en cuenta el principio de internacionalidad²³, este argumento ha sido adoptado por una serie de fallos. La cuestión a resolver será también si escoger la ley del deudor o del acreedor. A propósito de esto último FERRARI dice que,

“A pesar de que esta opinión esté muy difundida no faltan autores que, también sugiriendo el recurso al derecho nacional para resolver esta cuestión, proponen varias soluciones: aplicar el tipo de interés del país en que tiene establecimiento el acreedor, sobre la base de que, no habiendo sido pagado, debe obtener el dinero de otra fuente (generalmente un banco), o bien aplicar el tipo de interés del país en que tiene su establecimiento el deudor, con independencia del hecho de que el tipo de interés aplicable corresponda al del país cuyo derecho sería aplicable en virtud de las normas de conflicto”²⁴.

Entre quienes acogen una de las teorías anteriormente descritas por FERRARI, consistente en acudir a las normas del país del establecimiento del acreedor, se encuentra el laudo arbitral Cámara de Comercio Internacional 7331 de 1994²⁵. En dicho laudo se expresó que el vendedor tenía derecho a percibir intereses, pero que puesto que la convención no determina la tasa de interés, el tribunal aplicará la tasa de interés efectiva en asuntos comerciales del país del acreedor.

22 AUDIT, BERNARD, *La compraventa internacional de mercaderías, Convención de las Naciones Unidas del 11 de abril de 1980*, traducción de RICARDO DE ZAVALÍA, ZAVALÍA editor, Buenos Aires, 1994, pág. 207.

23 En escrito antes citado, la profesora PILAR PERALES VISCASILLAS, critica esta posibilidad, la que de todas formas, como bien lo señala, es la mayoritariamente aceptada. Son palabras de la profesora PERALES: “En nuestra opinión, debe buscarse una solución que tenga en cuenta los objetivos de la convención plasmados en el artículo 7 CNUCCIM, principalmente la finalidad de conseguir el máximo de uniformidad aplicativa de la convención, evitando, en la medida de lo posible, el recurso a la norma de conflicto y, consecuentemente, a los derechos nacionales distintos de la convención”.

24 FERRARI, FRANCO, *La compraventa internacional. Aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, traducción de ALBERT LAMARCA I marqués, Tirant lo blanch, Valencia, 1999, págs 277–278.

25 Cámara de Comercio Internacional, laudo 7331, 1994, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=140&step=Abstract>

También, en fallo del tribunal alemán Amtsgericht Riedlingen de 21 de octubre de 1994, a partir de una disputa entre un vendedor italiano y un comprador alemán respecto al no pago total del precio arguyendo falta de conformidad de parte de las mercaderías vendidas. Al denegar la pretensión del comprador, señalando que perdió la oportunidad para alegar la falta de conformidad al encontrar que un período de veinte días después de la entrega no es razonable, en términos del artículo 39, señaló que el comprador tenía la obligación de pagar el precio y los intereses del artículo 78, pero que al no establecerse la tasa por la convención, ésta debe ser determinada de acuerdo con el derecho doméstico aplicable en el país del vendedor²⁶.

Igualmente, en otros casos se ha aplicado ley nacional, por la vía del derecho internacional privado, pero teniendo en cuenta la ley que resulte aplicable al contrato, en defecto de la convención²⁷. Por ejemplo, en el fallo del tribunal alemán Landgericht Aachen de 20 de julio de 1995, sobre un caso referido a la acción interpuesta por un comprador alemán contra un vendedor italiano por incumplimiento en el pago del precio. El tribunal determinó que el vendedor tenía derecho al pago del precio y los intereses. Sobre la determinación de la tasa de interés, el tribunal consideró que éste es un tema gobernado pero no resuelto expresamente por la convención, conforme a lo señalado en el artículo 7 (2) de la misma. Reconociendo que en los trabajos preparatorios de la convención no fue posible acoger una solución uniforme a este punto, la Corte prefiere la opinión conforme a la cual, debe recurrirse a la ley doméstica aplicable, en virtud de las reglas de derecho internacional privado. Así las cosas, señaló el tribunal que la tasa de interés debía ser determinada de acuerdo con el derecho italiano, el cual debía tenerse en cuenta como el derecho aplicable al contrato, en ausencia de la convención.

Como se habrá podido percibir, la solución conforme al derecho nacional, no arroja resultados idénticos. Por esta simple razón, se la califica de inconveniente. Así, por ejemplo la profesora PERALES VISCASILLAS:

“De las dos soluciones apuntadas esta es la que, en nuestra opinión, presenta más inconvenientes. No sólo es una solución que supone desterrar del ámbito de la convención cuestiones que deben ser reguladas por ella misma, sino que además produce una grave inseguridad jurídica para las partes contratantes y una falta de criterios unitarios. Y es

26 Corte de Riedlingen, Alemania, 21 de octubre de 1994, traducción al inglés en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941021g1.html>

27 De acuerdo con el compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, ya citada, los fallos referidos a esta interpretación son: Landgericht Aachen, Alemania de 21 de julio de 1995; Amtsgericht Riedlingen, Alemania de 21 de octubre de 1994; Amtsgericht Nordhorn, Alemania de 14 de junio de 1994. Véase la traducción al inglés de este último en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940614g1.html>

que, entre otras cuestiones, debe decidirse cuál será el derecho nacional que resulte aplicable (por ejemplo, la ley que rige el contrato o la ley del tribunal que juzga el asunto), lo que ha hecho que la práctica de los tribunales haya terminado por ser en este punto totalmente divergente”²⁸.

IV. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS CONFORME A LA COSTUMBRE INTERNACIONAL

Como se deduce del numeral segundo del artículo 9 de la convención, los usos del comercio internacional, que cumplan con los requisitos de ser ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate, se entienden tácitamente aplicables al contrato o a su formación²⁹. Por ello, cuando se trate de determinar algún aspecto del contrato de compraventa internacional de mercaderías, deberá aplicarse las reglas de carácter consuetudinario.

Este ha sido precisamente el argumento tenido en cuenta por algunos tribunales como pasamos a señalar.

En el caso de *Bermatex s.r.l. v. Valentin Rius Clapers S.A. v. Sbrojovka Vsetin S.A.* fallado por el Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial n° 10 (Buenos Aires - Argentina) en pronunciamiento de 6 de octubre de 1994, donde se decidió el concurso de una empresa argentina, el juez de conocimiento tuvo oportunidad de determinar la tasa aplicable al interés sobre una obligación dineraria debida a partir de una operación de compraventa internacional celebrada entre la empresa del concurso y una empresa domiciliada en la República Checa. El juez señaló que el interés debido al acreedor es del 12%, de acuerdo con los usos del comercio internacional.

28 PERALES VISCASILLAS, *op. cit.*

29 “Artículo 9.

1. Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

2. Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate”.

Sobre el tema de usos y costumbres en la compraventa internacional, véase nuestro estudio “El sistema de fuentes del contrato de compraventa internacional de mercaderías”, en: *Estudios de contratación internacional. Régimen uniforme e internacional privado*, antes citado.

Se expresa en el fallo:

“El crédito informado a fs. 988, debe ser también declarado admisible no sólo por el importe de capital, sino también por los intereses al 12% anual, tasa que considero razonable de acuerdo a los usos del comercio internacional. En efecto, el crédito insinuado por Zbrojovkr Vsetin S.A. con domicilio en Vsetin, República Checa proviene del saldo de precio de una compraventa de mercaderías —telares— efectuada por Bermatex S.R.L., que se encuentra instrumentado en una letra de cambio por us\$ 24.634 con vencimiento el 12 de diciembre de 1993. Se ha acompañado además de la copia de la letra de cambio, copia de la factura comercial y del conocimiento de embarque con lo que se acredita la causa de la obligación.

Los usos del comercio internacional admiten una tasa de interés anual en dólares del 12% anual, máxime tratándose de una obligación en mora y teniendo además presente que las partes convinieron para la financiación una tasa del 9% anual, como surge de la factura. La convención sobre los contratos de compraventa de mercaderías suscripta en Viena el 11 de abril de 1980, ya mencionada, se encuentra vigente en la República Checa —entonces Checoslovaquia— desde el 1/4/91 y resulta aplicable al caso. Si bien la Convención de Viena no fija tasas de interés impone la aplicación de los usos del comercio internacional, a los que asigna una jerarquía superior a las mismas normas de la convención (art.9), lo que impone la admisión de la tasa pretendida.

Por ello, calculo los intereses sobre el importe de la letra de cambio de us\$ 24.634, al 12% anual desde el 12/12/93 hasta el 22/3/94 en la suma de us\$ 812,93, que sumados al capital ascienden a la suma de us\$ 25.446,93. En consecuencia, declaro admisible por la suma de us\$ 25.346,93 el crédito informado a fs. 988³⁰.

Igualmente en Argentina, el juzgado nacional de primera instancia en lo Comercial n° 10, mediante fallo de 23 de octubre de 1991, expresó:

“Los créditos n° 4 (fs. 1156), n° 51 (fs. 1265), y n° 53 (fs. 1269), solicitan la verificación de intereses devengados desde el vencimiento de las facturas y la presentación en concurso, los que no han sido expresamente pactados por las partes. Se trata en todos los supuestos de mercaderías adquiridas por la concursada en las que rigen los usos del comercio internacional aún por encima de las normas materiales de la Convención de Viena del 11.4.80, sobre los ‘contratos de compraventa internacional de mercadería’ que fuera aprobada por la Argentina mediante ley 22.765 y encontrándose vigente con Estados Unidos de Norte América desde el 1.1.88. Lo expuesto surge del art. 9 II párrafo de la convención citada sin perjuicio que la jurisprudencia del fuero ha receptado desde

30 Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial de Buenos Aires, 6 octubre 1994, <http://www.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/sargen8.htm>

antiguo los usos y costumbres del comercio internacional por lo que debe seguirse al mismo criterio respecto de los créditos n° 51 y 53, que corresponden a acreedores domiciliados en Brasil, país que no es parte en la convención. El pago de intereses de acuerdo a una tasa internacionalmente conocida y utilizada como es la *Prime rate*, por mora de una obligación en dólares, constituye un uso aceptado en el comercio internacional, aunque no se encuentre expresamente pactado por las partes. Por eso, la reducción que efectúa el síndico, reliquidando los intereses al 6% anual no parece razonable. En consecuencia acepto los intereses a la tasa solicitada por los acreedores. El crédito n° 4, es por la suma de us\$532 en concepto de intereses, pero admitir la de us\$523 por los 192 días a la tasa del 10% anual es lo que corresponde. Por ello el crédito se declara admisible por un total de us\$10.459. El crédito n° 51, se declara admisible por la suma de us\$26.360,69 por las razones expuestas ya que los intereses han sido correctamente liquidados a la tasa del 10% anual. El crédito n° 53 se declara admisible por la suma de us\$26.129,47 aconsejada por el síndico en su informe obrante a fs. 1265 a pesar de los andamios expuestos ya que no puede tomarse en consideración los montos insinuados por el acreedor por haber sido calculado hasta una fecha posterior a la presentación en concurso”³¹.

En el laudo arbitral Cámara de Comercio Internacional 6653 de 1993 igualmente se expresó que ante el silencio de la convención sobre el modo de determinación de la tasa de interés, el tribunal consideró que en estos casos debe buscarse una tasa corrientemente utilizada entre comerciantes, en relación con la divisa en que esté pactado el crédito. Esta solución es para el tribunal la más lógica desde el punto de vista económico, y de acuerdo con ello, los intereses deben pagarse a la tasa que los operadores del comercio internacional aplican sobre los créditos acordados en erudólares, es decir la tasa Libor “un año” (London Inter-Bank Offered Rate), publicada cada día en el *Wall Street Journal*³².

V. DETERMINACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA *LEX MERCATORIA*

Hemos insistido ya en varias ocasiones, que es creciente la tendencia dentro del derecho mercantil internacional, en orden a encontrar soluciones a los temas que el mismo suscita, en la reglas de la denominada *lex mercatoria*, que como explicamos

31 Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial n° 10, 23 de octubre de 1991, Aguila Refractarios S.C. s/ Conc. Preventivo,

<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=184&step=FullText>

32 Cámara de Comercio Internacional, Corte de Arbitraje, laudo 6653 de 1993, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=36&step=FullText>

en otro lugar, resulta integrada por instrumentos de naturaleza legislada (leyes o convenciones), y de *soft law*, tales como recopilaciones de reglas generales y principios. Es lo que sucede, como también lo hemos venido precisando, con los *Principios de UNIDROIT* para los contratos comerciales internacionales³³.

Por esta vía, varios doctrinantes, y laudos arbitrales han coincidido en señalar que los vacíos que presentare la convención, deben ser llenados siguiendo siempre el principio de *internacionalidad* de la convención y del contrato señalado en el artículo séptimo al que anteriormente hicimos referencia, y en general conforme a los principios en los que se base la convención, los cuales, son entendidos por alguna vertiente, como principios *internos* y *externos*, antes que acudir a las normas de derecho interno según el derecho internacional privado³⁴. Así, entre otros MARTÍNEZ CAÑELLAS quien sobre el particular escribe:

“En el esfuerzo de autointegración de la CCIM, otros textos pueden colaborar, centrandose principios en los que la CCIM se inspiró, y dándoles una redacción clara. De entre los textos que pretenden materializar la nueva *Lex mercatoria*, vamos a destacar tres: los *Principios de UNIDROIT*, que, hoy por hoy, suponen un adecuado complemento interpretativo de la CCIM, en creciente uso, los principios contenidos en la *Central List* y los *Principios de la Unión Europea*”³⁵.

Siguiendo este razonamiento, en varios casos se ha interpretado que conforme al principio de internacionalidad ya citado, pueden buscarse soluciones en reglas *externas*, sin importar si tienen naturaleza legislativa o no. Y son varias las voces doctrinales, que se han pronunciado en pro de acudir a los principios como una

33 OVIEDO ALBÁN, JORGE, “Derecho uniforme del comercio internacional: los Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales”, en *Revista de derecho comercial y de las obligaciones*, 2003, Lexis Nexis, Buenos Aires, Argentina, pág. 659 y sigs. OVIEDO ALBÁN, JORGE, “Aplicabilidad de la Convención de Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías como *Lex mercatoria*”, en *Vniversitas*, n° 109, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá D.C., Colombia, pág. 319 y sigs.

34 Téngase en cuenta, como anota HONNOLD que en el grupo de trabajo de UNCITRAL se señaló que “(...) el cubrir las lagunas recurriendo al derecho interno crearía una incertidumbre aun mayor. Las normas del derecho internacional privado no eran ni claras ni uniformes; por consiguiente, aquí surgirían dudas y controversias sobre qué ley sería aplicable. Además, el Dderecho interno sería extraño para que una de las dos partes, y en la mayoría de los casos, sería impropio para los problemas del comercio internacional. Finalmente, referir el cubrir las lagunas mediante las diversas reglas del derecho interno, nunca conduciría a una solución internacional o uniforme; el recurso a los principios generales de la convención, en el derecho casuístico internacional, desarrollaría, en cambio, soluciones comunes a cuestiones que surjan dentro del ámbito de la ley”. HONNOLD, JOHN, *op. cit.*, págs. 96-97.

35 MARTÍNEZ CAÑELLAS, ANSELMO, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías, de 11 de abril de 1980*, Editorial Comares, Granada, 2004, págs.351- 352.

forma de suplementar o llenar los vacíos de la convención, con la única finalidad de encontrar en ellos una solución verdaderamente internacional que permita atender el principio mencionado³⁶.

Y ha sido precisamente el aspecto de la determinación de las tasas de interés, el que ha servido para que se haya acudido a los *Principios de UNIDROIT*, para aplicar la solución contenida en el artículo 7.4.9, que expresa:

“Artículo 7.4.9. Interés por falta de pago de dinero.

1. Si una parte no paga una suma de dinero cuando es debido, la parte perjudicada tiene derecho a los intereses sobre dicha suma desde el vencimiento de la obligación hasta el momento del pago, sea o no excusable la falta de pago.
2. El tipo de interés será el promedio del tipo de préstamos bancarios a corto plazo a favor de clientes calificados y predominante para la moneda de pago en el lugar donde éste ha de ser efectuado. Cuando no exista tal tipo en ese lugar, entonces se aplicará el mismo tipo en el Estado de la moneda de pago. En ausencia de dicho tipo en esos lugares, el tipo de interés será el que sea apropiado conforme al derecho del Estado de la moneda de pago.
3. La parte perjudicada tiene derecho a una indemnización adicional si la falta de pago causa mayores daños”.

Así, en el laudo arbitral 8769 de 1996, Cámara de Comercio Internacional, se dijo que debía pagarse un interés *razonable* comercialmente³⁷, de acuerdo con el artículo 7.4.9 de los *Principios de UNIDROIT*.

En el laudo arbitral 8128 de 1995, Cámara de Comercio Internacional, se consideró que puesto que la convención no determina el tipo de interés, se debe aplicar el tipo de interés a corto plazo bancario medio a favor de clientes principales, siendo la solución adoptada por el artículo 7.4.9 de los *Principios UNIDROIT* para los contratos comerciales internacionales y por el artículo 4.507 de los *Principios europeos de contratos*. El Tribunal Arbitral consideró que tales reglas eran aplicables puesto que deben ser consideradas como los principios generales en los que se basa la convención, de acuerdo con lo establecido en el artículo 7 (2) de la misma. En el

36 Tal como ya lo hemos señalado en nuestro trabajo “Derecho mercantil uniforme”, antes citado, páginas 694 a 708. Entre otros, el profesor ALEJANDRO GARRO en “*The Gap Filling Role of the UNIDROIT Principles in International Sales Law: Some comments on the interplay between the Principles and the CISG*”, *Tulane Law Review*, n.º. 69, 1995, pág. 1168.

37 Cámara de Comercio Internacional, Corte de Arbitraje, laudo arbitral 8769 de 1996, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/968769i1.html>

presente caso, se concluyó que la tasa interbancaria de Londres (Libor) más el 2% requerido por el comprador correspondía al tipo de interés a corto plazo bancario a empresas³⁸.

En laudo del Tribunal Arbitral de Viena, Austria, de 15 de junio de 1994³⁹, se determinó que puesto que la tasa de interés es un tema regido por la convención mas no regulado por ella, debe solucionarse de acuerdo con los principios en los que se basa la convención, según lo dispone el artículo 7(2), siendo uno de estos principios el de la plena indemnización, conforme se deduce de los artículos 74 y 78. Concluyó así que en las relaciones entre comerciantes se estimaba que el vendedor, por el retraso en el pago requeriría un préstamo bancario al tipo de interés normalmente aplicado en su país de acuerdo con la moneda de pago, por el retraso en el pago por parte del comprador.

“Dicha moneda podía ser la moneda del país del vendedor o cualquier otra moneda extranjera acordada por las partes. El árbitro observó que la aplicación del artículo 7.4.9 de los *Principios del UNIDROIT* relativos a los contratos mercantiles internacionales conduciría al mismo resultado. El tipo de interés otorgado en el fallo era el tipo preferencial medio vigente en el país del vendedor (Austria) con respecto a las monedas de pago (dólares americanos y marcos alemanes)”⁴⁰.

También en otro laudo del Tribunal Arbitral de Viena, Austria, de 15 de junio de 1994⁴¹

“(...) el árbitro otorgó intereses al tipo preferencial medio vigente en el país del comprador (Alemania) con respecto a la moneda de pago (dólares americanos) aduciendo las mismas razones mencionadas en el caso 93”⁴²,

es decir: ante el incumplimiento del comprador en el pago de una suma de dinero, debe esperarse que el acreedor recurra a un préstamo bancario, a la tasa de interés comúnmente cobrada en su país con respecto a la moneda de pago, de acuerdo con

38 Cámara de Comercio Internacional, Corte de Arbitraje, laudo arbitral 8128 de 1995, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=207&step=Abstract>

39 Tribunal Arbitral, Viena, Austria, 15 de junio de 1994, SCH-4366, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940615a3.html>

40 CLOUT 93. CNUDMI, A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/7, pág. 4.

41 Tribunal Arbitral, Viena, Austria, 15 de junio de 1994 SCH-4318, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940615a4.html>. En los resúmenes de la CNUDMI: CLOUT 94. CNUDMI, A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/7, págs. 4 y 5.

42 CLOUT 94, cit., pág. 5.

el artículo 7.4.9 de lo *Principios de UNIDROIT* para los contratos comerciales internacionales. Así, la información recibida del Bundesbank alemán es que el “precio de préstamo principal medio” para dólares americanos en Alemania en el período en cuestión era el 6.25%. El interés debido por parte del vendedor debería ser calculado en aquel precio.

VI. CONCLUSIÓN

Como hemos sugerido desde la introducción, la determinación del interés debido a partir de sumas de dinero en los contratos de compraventa internacional de mercaderías, resulta uno de los más sensibles, lo que fácilmente se advierte al analizar las variadas interpretaciones jurisprudenciales y tendencias doctrinales.

Nuestra opinión sobre el particular es sencilla. Si partimos de la idea de que una de las reglas que deben regir la interpretación y aplicación del Convenio de Viena, es la internacionalidad y la búsqueda de soluciones uniformes, siendo éste además uno de los principios en que la misma se basa, conforme lo señala el artículo 7° de la convención, la verdadera solución internacional se obtiene al encontrar la tasa de interés que se determine por medio de la costumbre internacional, es decir: las tasas para préstamos bancarios, a propósito de operaciones internacionales.

Las tasas de interés nacionales, se habrán establecido a partir de operaciones de comercio internacional, por lo que acudir a ellas, es ir en contra, precisamente, del principio de internacionalidad, el cual debe conducir a procurar la uniformidad en su aplicación.

BIBLIOGRAFÍA

- ADAME GODDARD, JORGE, *El contrato de compraventa internacional*, McGraw-Hill, Universidad Nacional Autónoma de México, México 1994.
- AUDIT, BERNARD, *La compraventa internacional de mercaderías, Convención de las Naciones Unidas del 11 de abril de 1980*, traducción de RICARDO DE ZAVALÍA, ZAVALÍA editor, Buenos Aires, 1994.
- CCI, Cámara de Comercio Internacional, *Modelo de la cci de contrato de compraventa internacional. Productos manufacturados destinados a la reventa*, Comité español de la cci, Barcelona, 1998.

- ENDERLEIN, FRITZ; MASKOW, DIETRICH, *International Sales Law . United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*, Oceana Publications, 1992, publicado también en *Pace Law School Institute of International Commercial Law*,
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein.html#art78>
- EISELEN, SIEG, Remarks on the Manner in which the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts May Be Used to Interpret or Supplement Article 78 of the CISG. CISG Pace database. Pace Law School Institute of International Commercial Law,
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles/uni78.html>
- FERRARI, FRANCO, *La compraventa internacional. Aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, traducción de ALBERT LAMARCA I marqués, Tirant lo blanch, Valencia, 1999.
- GARRO, ALEJANDRO, “The Gap Filling Role of the UNIDROIT Principles in International Sales Law: Some comments on the interplay between the Principles and the CISG”, *Tulane Law Review*, n° 69, 1995.
- HONNOLD, JOHN, *Derecho uniforme sobre compraventas internacionales (Convención de las Naciones Unidas de 1980)*, Edersa, Madrid, 1987.
- MARTINEZ CAÑELLAS, ANSELMO, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías, de 11 de abril de 1980*, Editorial Comares, Granada, 2004.
- MAZZOTTA, FRANCESCO G., *CISG Article 78: Endless disagreement among commentators, much less among the courts. Pace Law School Institute of International Commercial Law*,
<http://www.cisg.law.pace.edu>
- OVIEDO ALBÁN, JORGE, “El sistema de fuentes del contrato de compraventa internacional de mercaderías”, en: *Estudios de contratación internacional. Régimen uniforme e internacional privado*, autores varios, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá D.C., 2004.
- OVIEDO ALBÁN, JORGE, “Derecho uniforme del comercio internacional: los Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales”, en: *Revista de Derecho Comercial y de las Obligaciones*, Lexis Nexis, Buenos Aires, Argentina, 2003.
- OVIEDO ALBÁN, JORGE, “Aplicabilidad de la Convención de Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías como *Lex mercatoria*”, en *Vniversitas* 109, Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá D.C., Colombia, 2005.
- OVIEDO ALBÁN, JORGE, “La autonomía de la voluntad en la compraventa internacional. Comentarios al artículo 6° de la Convención de Viena de 1980”, en: OVIEDO ALBÁN, JORGE, *Derecho mercantil contemporáneo*, colección Derecho Privado y Globalización, t. 1, Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez, Bogotá D.C., 2005.
- PANTALEÓN PRIETO, FERNANDO, “Artículo 78”, en DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, LUIS (director y coordinador), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Civitas, Madrid, 1998.
- PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, “La determinación del tipo de interés en la compraventa internacional”, *Cuadernos Jurídicos* (julio-agosto 1996) n° 43, 5-12.

- PERALES VISCASILLAS, MARÍA DEL PILAR, *El contrato de compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)*, CISG Pace database. Pace Law School Institute of International Commercial Law
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>, 2001
- PETROCHILOS, GEORGIOS, “*Arbitration Conflict of Laws Rules and the 1980 International Sales Convention*”, 52 *Revue Hellenique de Droit International* (1999) 191-218. Reproducido en
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/petrochilos.html>
- SCHLECHTRIEM, PETER, *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Manz, Vienna: 1986, publicado también en: *Pace Law School Institute of International Commercial Law*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a76>.
- VÁZQUEZ LEPINETTE, TOMÁS, *Compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Aranzadi Editorial, Elcano Navarra, 2000.

