

*REPUBLIC BANK LIMITED VS. ETECSA. COMENTARIOS AL FALLO DEL
TRIBUNAL SUPREMO POPULAR DE CUBA EN UN CASO DE COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.*

JORGE OVIEDO ALBÁN*

Resumen

El Tribunal Supremo Popular de Cuba, mediante fallo de junio del 2008 resolvió un recurso en relación con una decisión del Tribunal Supremo de La Habana a partir de una operación de compraventa internacional. En estas notas, se destacan y comentan algunas de las consideraciones del tribunal relativas a la aplicación de la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* de la que son parte actualmente 77 países, entre ellos varios de América Latina y el Caribe.

Palabras clave: Contratos internacionales. Compraventa internacional de mercaderías. Escogencia de ley aplicable. Incumplimiento esencial del contrato.

Abstract

The Supreme People's Court of Cuba, in June 2008, rendered a decision on an appealed case of the Supreme Tribunal of La Habana related with an international sale of goods transaction. This notes, highlight and comment some of its considerations, particularly those for the application of CISG.

Key words: International Contracts. International Sales of Goods. Choice of Law. Fundamental Breach of Contract.

* Profesor de Derecho Civil y Comercial en la Universidad de La Sabana (Colombia) y en la Maestría en Derecho Comercial y de los Negocios en la Universidad de Buenos Aires (Argentina). Investigador invitado en la Universidad de Basilea (Suiza), *Global Sales Law Project*. Miembro de la Asociación Americana de Derecho Internacional Privado (ASADIP). Correo electrónico: oviedoalban@yahoo.com.

1. NOTA INTRODUCTORIA

El Tribunal Supremo Popular de Cuba, Sala de lo económico, mediante fallo de 16 de junio de 2008 publicado en el Boletín del Tribunal Supremo Popular, 2008, pp. 285 a 291, resolvió un recurso de revisión presentado por la parte demandada en relación con una decisión del Tribunal Supremo de la Habana a partir de una operación de compraventa internacional.

En estas notas se destacan y comentan algunas de las consideraciones del Tribunal relativas a la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de la que son parte actualmente 77 países, entre ellos varios de América Latina y el Caribe. Cabe señalar que a la fecha son escasas las decisiones de tribunales latinoamericanos en aplicación de esta convención, al contrario de lo que sucede en otras latitudes y además las que existen, son poco conocidas. Esto resulta contrario al clima favorable para el desarrollo de negocios internacionales que se quiere generar en varios países de América Latina. Por esto, además de análisis doctrinales, resulta necesario difundir la legislación y jurisprudencia dictada a propósito de operaciones de comercio internacional, todo con el fin de brindar mejores elementos de juicio a los operadores jurídicos encargados de asesorar tales negocios.

2. RESUMEN DEL FALLO

La controversia gira en torno al contrato de venta de equipos de comunicaciones con destino a la telefonía móvil celebrado entre la sociedad ISTATEL TELECOM (vendedora), establecida en Sudáfrica y la Empresa de Telecomunicaciones de Cuba S.A. – ETECSA – (compradora), establecida en Cuba. Luego de suscrito el contrato ISTATEL TELECOM cedió el crédito por el pago del precio de venta a REPUBLIC BANK LIMITED, entidad establecida en Cuba, quien a su vez tomó la decisión de demandar a ETECSA para obtener el pago de \$295.900 dólares de los Estados Unidos y una cifra adicional de \$24.211.19 dólares por intereses moratorios. La demandada interpuso un recurso de revisión contra la sentencia n° 181 de 23 de mayo de 2006, de la Sala de lo Económico del Tribunal Provincial Popular de

La Habana, que ordenó el pago contra ella alegando inexistencia del crédito cedido, para que se decretara su suspensión y revocación.

La Sala de lo Económico del Tribunal Supremo Popular de la ciudad de La Habana, determinó la aplicación de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, sin importar que Sudáfrica, país donde estaba establecido el vendedor no fuere Estado contratante, toda vez que en el contrato se pactó como derecho aplicable el cubano, del cual hace parte la Convención.

Igualmente, se consideró que las partes habían excluido la cláusula compromisoria de sometimiento a la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio de la República de Cuba, que establecía a su vez el sometimiento a la ley cubana. Esto, por el hecho de que la demandante requirió en proceso ordinario sin oposición de la demandada, de donde el tribunal entendió que las partes habían convenido la inaplicabilidad de la cláusula confirmando el sometimiento a los tribunales ordinarios de Cuba. No obstante, asumió que dicha exclusión se entendía en cuanto a la elección del foro, mas no a la de ley aplicable. El tribunal consideró si se hubiera decidido la nulidad de la cláusula de elección de ley aplicable se habría obtenido el mismo resultado que finalmente se dio, pues conforme al artículo 17 del Código Civil, el contrato se hubiera regido por el derecho cubano, en el cual se encuentra incorporada, por ratificación la Convención.

ETECSA, en su momento, resolvió el contrato por incumplimiento esencial, ante la falta de conformidad de los bienes objeto del contrato. Notificó de ello a ISTATEL TELECOM y a REPUBLIC BANK en su condición de prestamista a cargo del financiamiento de la operación, advirtiéndoles de los problemas técnicos de los equipos importados. Igualmente, dispuso la devolución de la totalidad del lote de terminales móviles GSM entregado y requirió el reembolso del valor pagado de la mercancía. El tribunal de primera instancia determinó que ETECSA estaba facultada para retener el pago de aquella parte de la telefonía ya recibida, en compensación por los daños y perjuicios resultantes del incumplimiento, entendiendo que el derecho a retener la ejecución de una prestación debida sujeta al cumplimiento satisfactorio de la otra parte está basado en un principio de equidad y equilibrio en las prestaciones, apoyándose, para tal interpretación, en el artículo 7° de la Convención al igual que en las leyes civiles cubanas.

Así mismo, el Tribunal determinó que la cesión del crédito le daba derecho a la parte cedida, en este caso la compradora, a oponer al cesionario todas las excepciones que tenía contra el cedente en virtud del contrato de venta, según el artículo 257 apartado 2 del Código Civil de Cuba, de forma que el crédito cedido estaba afectado a la compensación de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del cedente, lo que es válido también ante el cesionario.

De manera opuesta, la Sala de lo Económico del Tribunal Supremo Popular en proceso de revisión promovido por ETECSA concluyó que el fallo revisado había incurrido en una apreciación inadecuada de los elementos de hecho y de derecho, por lo cual lo revocó, negando la pretensión de la demandante.

3. CONSIDERACIONES GENERALES

Independientemente de las múltiples aristas que genera este caso y de los comentarios que sobre las mismas se pueden hacer, a continuación se incluyen algunas consideraciones relacionadas con algunos de los tópicos más sobresalientes.

El primero de ellos corresponde a la forma como el tribunal que conoce del recurso de revisión establece que la ley aplicable es la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías.

La Convención resulta aplicable, según el factor geográfico, si las dos partes, vendedor y comprador, están establecidas en Estados parte de la Convención al momento de celebrar el contrato, conforme se deduce de los artículos 1° y 100. No obstante lo anterior, también resulta aplicable si las normas de conflicto determinan que se aplicará el derecho de un Estado que haya adherido a la Convención, tal como lo consagra el artículo 1.1.b de la misma.

En sus consideraciones, el Tribunal destaca este factor de aplicación, además de la posibilidad de exclusión de la Convención conforme lo establece el artículo 6°, posibilidad que no fue seguida en el caso. Adicionalmente, el Tribunal hace comentarios en relación

con la autonomía conflictual al señalar que las partes, cuando invocan una ley nacional de forma genérica, como sucedió en el caso con la referencia que las partes hacen al Derecho cubano, lo hacen incluyendo las convenciones que formen parte de dicho Derecho nacional.

También corresponde destacar que no obstante la exclusión tácita que las partes hicieron de la cláusula compromisoria pactada en el contrato – conforme a la cual las partes se someterían a la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Cuba y se aplicaría el Derecho cubano, toda vez que haciendo caso omiso de la misma el cesionario del vendedor demandó ante los tribunales estatales y el demandado no objetó dicho procedimiento, – ello afecta solamente la selección de foro, pero no la de ley aplicable. Incluso, dijo el tribunal, si se hubiere asumido que la exclusión de la cláusula arbitral abarcaba también el derecho aplicable, de todas formas hubiera sido el derecho cubano y dentro de él la Convención sobre Compraventa Internacional, pues la regla de conflicto, en este caso el artículo 17 del Código Civil cubano que consagra la *lex loci solutionis*, hubiere conducido a ello¹.

Estas consideraciones corresponden a lo que la doctrina y fallos de tribunales extranjeros ya han entendido en relación con la ley aplicable y la exclusión de la Convención conforme al acuerdo de las partes. En efecto, la doctrina ha precisado que en caso de remisión a las normas nacionales conforme a las reglas de conflicto, deberá aplicarse la Convención como parte del respectivo Derecho nacional excluyéndose a su vez la aplicación de otras normas internas del Estado². También sobre este aspecto resulta pertinente anotar, que por la vía del artículo 1.1. (b) del Convenio de Viena puede resultar aplicable la ley de un Estado parte en la Convención, en cuyo caso se aplicará dicha

¹ La norma establece: “A falta de sumisión expresa o tácita de las partes, las obligaciones contractuales se rigen por la ley del lugar de ejecución del contrato”.

² VÁZQUEZ LÉPINETTE, TOMÁS, *Compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Aranzadi, Elcano, 2000, p. 71. Este autor realiza una enumeración de las sentencias y laudos arbitrales que han seguido este criterio. Entre ellos por ejemplo: *Pretore della giurisdizione di Locarno Campagna*, 27 de abril de 1992, Suiza, clout n° 56, en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920427s1.html>, donde el tribunal, determinó que la Convención era aplicable como ley de Italia.

normativa como derecho propio³. En este sentido hay varios fallos en la jurisprudencia extranjera⁴.

Por otra parte, en relación con la falta de conformidad del artículo 35 de la Convención, el Tribunal explica que las mercancías no serán conformes al contrato a menos que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinan, así como para el uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración

³ VÁZQUEZ LEPINETTE, ob. cit., pp. 158 y 159.

⁴ Véase por ejemplo el caso Cervecería y Maltería Paysandú S.A. vs. Cervecería Argentina S.A., 21 de julio de 2002, Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires (segunda instancia), Argentina, en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020721a1.html>. Los hechos y argumentos del Tribunal en este caso fueron los siguientes: se celebró un contrato de venta de 135.320 kilogramos de cebada por us\$ 37.213, entre Cervecería Argentina (compradora) establecida en Argentina y Paysandú (vendedora) establecida en Uruguay. La cebada se entregó en la planta de Cervecería argentina establecida en Zárate, Provincia de Buenos Aires a principios de 1995. Posteriormente, Paysandú demandó a Cervecería Argentina por el cobro del precio. Ésta se negó alegando que los bienes eran de mala calidad. La sentencia de primera instancia condenó a la compradora. El Tribunal de apelación basado en uno de los votos al que adhirieron los otros miembros del Tribunal, aplicó la Convención sobre compraventa internacional según el factor geográfico indirecto del artículo 1-1 b., razonando de la siguiente forma: Al tratarse de un contrato celebrado entre una persona jurídica de derecho argentino y una persona jurídica extranjera, corresponde determinar si se trata de una compraventa internacional. En principio, la Convención no es aplicable según el artículo 1.1.a de la Convención puesto que Uruguay no era parte de ella al momento de celebrarse el contrato. Por otro lado, las reglas de Derecho Internacional Privado argentinas (artículos 1209 y 1210 del Código Civil), conectan al contrato con el Derecho argentino, toda vez que según éstas, los contratos celebrados fuera de dicho país, pero ejecutados dentro de él, se regirán por derecho argentino en cuanto a su validez, naturaleza y obligaciones. Así, el fallo consideró que "...toda vez que las reglas de derecho internacional privado antes mencionadas designan el derecho de la República Argentina – por tratarse de un Estado contratante –, cabe concluir que el "sub lite" se encuentra dentro de aplicación de la Convención, en virtud de lo dispuesto en su art. 1.1.b". El fallo determinó además que no obstante: "...la Convención regula detalladamente las obligaciones del vendedor respecto de la entrega de las mercaderías y los derechos del comprador en supuestos de que la cantidad, calidad y tipo no correspondan a lo estipulado en el contrato (v., entre otros arts. 30, 35, 36, 39 y 45 a 52); reglamentación que coincide en esencia con la contenida en nuestros Código Civil y Código de Comercio (v. exposición de motivos de la ley 22.765). Más no contiene ninguna regla –ni principio general– concerniente al procedimiento a seguir para determinar la calidad de los efectos, cuando es impugnada por el adquirente. Ante esta omisión, debe acudirse a la solución contemplada en el art. 7.2., en cuanto establece que las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la Convención que no estén expresamente resueltas en ellas ni en los principios generales en que se basa la misma, se dirimirán de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado (v. "Villegas", ob. cit., parágr. 4, p. 31)". Así entonces, consideró que en tal supuesto debía acudirse a las normas nacionales según el Derecho Internacional Privado y por ello, "...la cuestión relativa a la justificación de los vicios atribuidos a las mercaderías enajenadas debe regirse por el Código de Comercio". Según esto, se consideró que debió acudirse al artículo 476 de dicho Código de Comercio según el cual el comprador que impugna la calidad de las mercaderías debe recurrir a la pericia arbitral lo que fue omitido por el comprador, ante lo cual no se acogió el recurso respectivo. Adicionalmente, decidió que la sentencia de primera instancia que obligaba a pagar el precio demandado con intereses, resulta ajustada a lo dispuesto en los artículos. 28, 53, 59, 61, 62, 78 y concordantes de la Convención, por lo cual la confirmó.

del contrato, posean las cualidades de la muestra presentada por el comprador y estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías a fin de garantizar su conservación y protección.

No obstante lo anterior, el Tribunal incurre en una imprecisión al señalar que estos criterios son de carácter acumulativo. En efecto, la obligación de conformidad está regulada en la sección segunda, capítulo segundo, de la parte III de la Convención, a partir del artículo 35, y admite dos modalidades que son: la conformidad material y la conformidad jurídica tal como se deriva del título mismo de dicha sección: conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros, además del propio desarrollo normativo⁵.

El artículo 35 permite afirmar que el vendedor cumplirá con la obligación de conformidad material cuando la cantidad, calidad y tipo de las mercaderías correspondan a las estipuladas en el contrato y estén envasadas y embaladas en la forma fijada en el mismo. De esta manera, las mercaderías deben cumplir con una “adecuación material” no solo por corresponder con los requerimientos de cantidad, calidad y tipo⁶, sino también por servir al propósito para el cual se destinen mercancías del mismo tipo o el que se hubiese convenido y que estén envasadas o embaladas en debida forma⁷. Esto último se deriva de los casos de no conformidad consagrados en el numeral segundo de dicho artículo que no son de carácter acumulativo, sino supuestos que la constituyen, los cuales de forma negativa se pueden expresar así:

a) Cuando no sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;

⁵ AUDIT, BERNARD, *La compraventa internacional de mercaderías*, traducción de Ricardo de Zavalía, Zavalía, Editor, Buenos Aires, 1994, p. 113.

⁶ MORALES MORENO, ANTONIO MANUEL, “Artículo 35”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Luis Diez Picazo y Ponce de León (Director y coordinador), Civitas, Madrid, 1998, p. 287.

⁷ AUDIT, ob. cit., p. 114. FARNSWORTH, E. ALLAN, “Rights and Obligations of the Seller”, en *The 1980 Vienna Convention on the International Sale of Goods, Lausanne Colloquium of November 19 – 20, 1984*, Institut Suisse de Droit Comparé, Schulthess Polygraphischer Verlag, Zurich, 1985, p. 87.

b) Cuando no son aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;

c) Que no posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;

d) Que no estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

Adicionalmente, el numeral 3° de dicha norma establece que el vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a), b), c) y d) precedentes, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato⁸.

Dentro de los supuestos de falta de conformidad del artículo 35 también se mencionan las faltas de cantidad, que podría ser mayor o menor a la contratada. Si fuere menor, de acuerdo con el artículo 51 cabe acudir a las reglas generales sobre incumplimiento, concretamente a los remedios del artículo 46, que permite, en este caso, la reparación mediante la entrega del faltante o la sustitución si el incumplimiento fuere esencial, y a la rebaja de precio conforme al artículo 50, teniendo en cuenta la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. También, si fuere mayor, el artículo 52.2 de la Convención establece que el

⁸ MORALES MORENO agrega, basado en el artículo 80 de la Convención, el caso en que la falta de conformidad resulta imputable al comprador como en el evento en que el comprador suministra una parte no sustancial de los materiales que han de ser empleados en la manufactura o producción y estos son los que provocan la falta de conformidad. El artículo 80 en mención dispone: “Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquella”. Igualmente, adiciona el autor como evento de exclusión de la responsabilidad del vendedor, cuando las partes hayan pactado que el comprador asume el riesgo de falta de conformidad, basándose en el principio de autonomía de la voluntad del artículo 6°, aunque limitada la cláusula por la falta de conformidad que el vendedor conocía o no podía ignorar y no haya revelado al comprador, conforme al artículo 40. MORALES MORENO, ob. cit., pp. 308 a 310.

comprador podrá aceptar o rehusar la recepción del excedente y si acepta, deberá pagarla al precio del contrato.

También cabe afirmar que el artículo 35 de la Convención, no se ocupa en señalar si la falta de conformidad debe tener un carácter grave o no, como sí ocurre por ejemplo en las normatividades nacionales que regulan el vicio redhibitorio. No obstante, no se puede afirmar que por no mencionarlo lo desconozca. En efecto, la gravedad o no de la falta de conformidad material incidirá en el sistema de remedios, de forma que solo cuando la falta de conformidad sea de cierta magnitud podrá pedirse la sustitución de las mercaderías o decretarse la resolución por incumplimiento esencial conforme a los artículos 46.2 y 49, o a los otros remedios, cuando sea de poca importancia, todo conforme a las circunstancias particulares⁹.

Adicionalmente, el tribunal en sus consideraciones destaca la posibilidad, – que fue utilizada por el comprador en el caso en comento– consagrada en el artículo 49 de la Convención, de declarar la resolución del contrato en caso de incumplimiento esencial por parte del vendedor, según lo establecido en el artículo 25.

Si bien es cierto que la Convención sobre Compraventa Internacional no incluye un concepto de incumplimiento, ella hace una referencia implícita a que éste se origina en la no realización de las obligaciones de vendedor y comprador, o bien en un cumplimiento defectuoso o tardío de las mismas. No obstante, debe tenerse claridad que en el contexto de la Convención no se habla de incumplimiento de obligaciones aisladamente consideradas, sino del contrato, entendiendo de esta forma que éste se incumple cuando se “...produce la insatisfacción del interés contractual del acreedor”, lo que abarca tanto la falta de cumplimiento como el cumplimiento defectuoso¹⁰. Ello se deduce de las normas que regulan las acciones a las que pueden acudir vendedor y comprador frente al incumplimiento de la otra parte, que puede incluir: la no entrega del bien por parte del vendedor (artículo 45); el no pago del precio por el comprador (artículo 61) y falta de

⁹ MORALES MORENO, ob. cit., p. 306.

¹⁰ VIDAL OLIVARES, ÁLVARO RODRIGO, “El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional”, en *Revista Chilena de Derecho*, vol. 33, n° 3, p. 451.

conformidad jurídica o material (no libre de pretensiones de terceros o cuando sirva defectuosamente)¹¹.

Así, la Convención concibe el incumplimiento de dos formas:

Una primera posibilidad puede denominarse “incumplimiento simple”, e incluye inejecución de las prestaciones contractuales y la ejecución defectuosa de las mismas. El efecto que produce es que como regla general la parte afectada solo puede pretender una indemnización por los daños derivados de tal situación y otros remedios que conducen a preservar la relación contractual, ante lo cual puede afirmarse que las reglas sobre cumplimiento de las obligaciones de las partes en la Convención tienden a mantener el contrato, desalentando la ruptura de las relaciones contractuales ante el incumplimiento de cualquiera de las partes¹².

La segunda se produce cuando el incumplimiento es esencial, el que se genera conforme al artículo 25 de la Convención, cuando la inejecución de las prestaciones o la ejecución defectuosa priva sustancialmente a la parte perjudicada de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación, siguiendo en esto a la tradición inglesa que permite distinguir entre incumplimiento esencial y no esencial, siendo tan solo el primero el que conduce a la resolución del contrato, para el que los jueces considerarán la gravedad del incumplimiento de forma que si afecta la base del contrato, frustra la finalidad del mismo o priva de manera sustancial del beneficio que se pretendía obtener es calificado como incumplimiento esencial y faculta al afectado para resolver el contrato¹³.

¹¹ CLEMENTE MEORO, MARIO E., *La facultad de resolver los contratos por incumplimiento*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1999, pp. 239 y 240.

¹² CABANILLAS SÁNCHEZ, ANTONIO, “Artículo 55”, en *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la convención de Viena*, Luis Díez Picazo y Ponce de León (Director), Civitas, Madrid, 1998, pp. 212 a 213; 221 a 222.

¹³ CABANILLAS, ob. cit., p. 212. CALAMARI, JOHN; PERILLO, JOSEPH, *The law of contracts*, 4th edition, West Law, St. Paul, 1998, p. 414. En el derecho inglés se distingue entre *conditions* y *warranties*, siendo las primeras aquellas obligaciones que se consideran esenciales para el contrato, de tal forma que si se

Finalmente, cabe destacar la consideración del tribunal en relación con la facultad del comprador de retener el precio por el incumplimiento del vendedor y como forma de compensar los daños y perjuicios por el incumplimiento de este. El tribunal afirmó que esto puede entenderse conforme a los principios de equidad y equilibrio en las prestaciones según el artículo 7º, que establece que los temas no resueltos por la Convención pueden dirimirse según los principios en los que esta se base.

Al respecto caben dos anotaciones. La primera consiste en afirmar que, en efecto, la Convención consagra en el artículo 71.1 – norma que el Tribunal no tuvo en cuenta– que cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si después de la celebración del contrato resulta manifiesto que la otra no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa, ya sea de un menoscabo grave de su capacidad para cumplirlas, o de su solvencia, o de su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

En cuanto a la compensación de las obligaciones recíprocas, ya la doctrina y la jurisprudencia se han pronunciado en el sentido de entender que así no sea un tema expresamente resuelto por la Convención, es un principio que se deriva de la misma, por lo que resulta atinada la decisión del Tribunal de resolver este tema sin necesidad de acudir a las soluciones probables que el tema tuviere en el derecho nacional aplicable según las reglas de conflicto¹⁴.

incumplen, se produce un incumplimiento esencial que genera la posibilidad de resolver el pacto. Por el contrario: el incumplimiento de las *warranties*, que son términos menos importantes, solo genera el derecho a reclamar indemnización de daños pero no a resolver el contrato. TREITEL G.H., *The law of contract*, 11 edition, Thomson Sweet y Maxwell, London, 2003 (Reprinted 2005), pp. 225 a 241.

¹⁴ MUCENIC, VLADIA RUXANDRA, “Lagunas de la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, (2005) en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mucenic.html#iv>. *Oberlandesgericht Hamburg*, Alemania, 26 de noviembre de 1999, clout n° 348. <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991126g1.html>. El caso se refería al derecho concedido al comprador de no pagar el precio en compensación por la indemnización debida por el vendedor por el incumplimiento del contrato. De todas formas conviene anotar que en otros casos, los tribunales han considerado que la compensación no es un tema resuelto por la Convención, razón que justifica buscar su solución en el Derecho nacional que corresponda. Los fallos respectivos, según el compendio de UNCITRAL, en el Compendio de Jurisprudencia relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en <http://www.uncitral.org>, son: *Oberster Gerichtshof*, 22 de octubre de 2001, clout n° 605, *Tribunale di Vigevano*, Italia, 12 de julio de 2000, clout n° 378, *Amtsgericht Duisburg*, Alemania, 13 de abril de 2000, clout n° 360, *Oberlandesgericht München*, Alemania, 11 de marzo de 1998, clout n° 232, *Kantonsgericht Freiburg*, Suiza, 23 de enero de 1998, clout n° 259; *Landgericht*

4. CONCLUSIÓN

Tal como se ha destacado en los comentarios anteriores, salvo la consideración hecha en torno al carácter acumulativo de los supuestos de falta de conformidad, el análisis que realizó la jurisprudencia cubana en relación con la aplicación de la Convención, el carácter de incumplimiento esencial y la posibilidad de resolución unilateral de parte del contratante afectado, además de la posibilidad de considerar la compensación como uno de los principios en los que se basa la Convención, corresponden a las interpretaciones que tanto la doctrina generalizada como los tribunales extranjeros han hecho sobre temas similares.

Resta esperar los futuros fallos latinoamericanos en aplicación de la Convención, para lo que anticiparse un análisis que propenda por la interpretación uniforme y autónoma de la Convención. La jurisprudencia cubana ha dado un buen paso.

Hagen, Alemania, 15 de octubre de 1997, <http://www.jura.uni-freiburg.de/ipr1/cisg/>; *Landgericht München*, Alemania, 6 de mayo de 1997, en <http://www.jura.uni-freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/341.htm>; *Oberlandesgericht Düsseldorf*, Alemania, 24 de abril de 1997, clout n° 275, *Oberlandesgericht Düsseldorf*, Alemania, 11 de julio de 1996, clout n° 169, *Landgericht Duisburg*, Alemania, 17 de abril de 1996, en <http://www.jura.uni-freiburg.de/ipr1/cisg/>, *Oberlandesgericht Stuttgart*, Alemania, 21 de agosto de 1995, clout n° 289, *Landgericht München*, Alemania, 20 de marzo de 1995, en <http://www.jura.uni-freiburg.de/ipr1/cisg/urteile/text/164.htm>; *Rechtbank Middelburg*, Países Bajos, 25 de enero de 1995, en *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1996, No 127; *Amtsgericht Mayen*, Alemania, 19 de septiembre de 1994, en <http://www.jura.uni-freiburg.de/ipr1/cisg/>; *Oberlandesgericht Koblenz*, Alemania, 17 de septiembre de 1993, clout n° 281; *Oberlandesgericht Hamm*, Alemania, 9 de junio de 1995, clout n° 125; *Rechtbank Roermond*, Países Bajos, 6 de mayo de 1993, Unilex y *Rechtbank Arnhem*, Países Bajos, 25 de febrero de 1993, clout n° 99.