Opinión Núm. 20 del Consejo Consultivo de la CISG[*]

Excesiva Onerosidad (*Hardship*) conforme a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

Traducida al español por: Inés Morfín Kroepfly y Romina Guarneros Galaz.[†] Revisada por los profesores Dres. Alejandro M. Garro, Mª del Pilar Perales Viscasillas y Edgardo Muñoz.

Para ser citada como: CISG-AC Opinión No. 20, Excesiva Onerosidad (*Hardship*) conforme a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Ponente: Prof. Dr. Edgardo Muñoz, Universidad

[*] La CISG-AC es una iniciativa privada respaldada por el Instituto de Derecho Comercial Internacional de la Escuela de Derecho en la Universidad Pace (Institute of International Commercial Law at Pace University School of Law) y el Centro de Estudios de Derecho Comercial, Queen Mary, de la Universidad de Londres (Centre for Commercial Law Studies, Queen Mary, University of London). El Consejo Consultivo de la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional (CISG-AC) fue constituido con la finalidad de contribuir a la comprensión de la CISG, promover y colaborar en su interpretación uniforme. En su reunión fundacional, que tuvo lugar en París, en junio del año 2001, el Prof. Peter Schlechtriem de la Universidad de Freiburg, Alemania, fue electo presidente del CISG-AC por el plazo de tres años. El Dr. Loukas A. Mistelis del Centro de Estudios de Derecho Comercial de la Universidad de Londres ("Queen Mary"), fue electo secretario. El Consejo Asesor de la CISG ha sido integrado por: El Prof. Emérito Eric E. Bergsten, de la Universidad de Pace; Prof. Michael Joachim Bonell, Universidad de Roma, "La Sapienza"; Prof. E. Allan Farnsworth, de la Universidad de Columbia; Prof. Alejandro M. Garro, de la Universidad de Columbia; Prof. Sir Roy M. Goode, de la Universidad de Oxford; Prof. Sergei N. Lebedev, de la Comisión de Arbitraje Marítimo de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación Rusa; Prof. Jan Ramberg, de la Facultad de Derecho de la Universidad de Estocolmo; Prof. Peter Schlechtriem, de la Universidad de Freiburg; Prof. Hiroo Sono, Facultad de Derecho de la Universidad de Hokkaido; Prof. Claude Witz, de la Universidad de Saarlandes y Universidad de Estrasburgo. Los miembros del Consejo son elegidos por el mismo Consejo. En reuniones subsecuentes, el CISG-AC eligió como miembros adicionales a la Prof. Pilar Perales Viscasillas, Universidad Carlos III, Madrid; Prof. Ingeborg Schwenzer, Universidad de Basilea; Prof. John Y. Gotanda, de la Universidad de Villanova; Prof. Michael G. Bridge, Escuela de Economía de Londres; Prof. Han Shiyuan, Universidad de Tsinghua, Prof. Yesim Atamer, de la Universidad de Bilgi en Estambul, Turquía; Prof. Ulrich Schroeter, Universidad de Mannheim, Alemania; Prof. Lauro Gama Jnr, Pontificia Universidad Católica Río de Janeiro, Brasil; El juez Johnny Herre, de la Suprema Corte de Suecia; el Prof. Harry M. Flechtner, de la Universidad de Pittsburgh. El Prof. Jan Ramberg sirvió por un plazo de tres años como segundo presidente de la CISG-AC. En su 11ª reunión en Wuhan, República Popular de China, el Prof. Eric E. Bergsten de la Universidad de Pace fue electo presidente de la CISG-AC y el Prof. Sieg Eiselen del departamento de derecho privado de la Universidad de Sudáfrica fue electo secretario. En su 14ª reunión en Belgrado, Serbia, la Prof. Ingeborg Schwenzer de la Universidad de Basilea fue electa presidente de la CISG-AC. En su 24ª reunión en Antigua, Guatemala, el Prof. Michael G. Bridge de la Escuela de Economía de Londres fue electo presidente de la CISG-AC.

[†] Inés Morfín Kroepfly y Romina Guarneros Galaz son Licenciadas en Derecho por la Universidad Panamericana, Guadalajara, y fungen como Asistentes de Investigación y Docencia. Participaron como observadoras en la 27° reunión Consejo Consultivo de la CISG realizada en Puerto Vallarta, México, del 2 al 5 de febrero de 2020, en la que la Opinión No. 20 fue aprobada.

Panamericana, Guadalajara, México. Adoptada por el Consejo Consultivo de la CISG en su 27° reunión en Puerto Vallarta, México del 2 al 5 de febrero de 2020.

La reproducción de esta Opinión ha sido autorizada.

Michael Bridge, *Presidente*

Yesim Atamer, Eric Bergsten, Joachim Bonell, Sieg Eiselen Lauro Gama, Alejandro Garro, Roy Goode, John Gotanda, Han Shiyuan, Johnny Herre, Pilar Perales Viscasillas, Ingeborg Schwenzer, Hiroo Sono, Claude Witz -- *Miembros*

Milena Djordjević, *Secretaria*

OPINIÓN

Artículo 79

1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias.

2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:

a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y

b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo.

3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.

4) La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

1. **Las siguientes Reglas sobre excesiva onerosidad (*hardship*) aplican, a menos que el contrato disponga lo contrario.**

2. **La CISG rige las situaciones de excesiva onerosidad (*hardship*).**

3. **Una parte está obligada a cumplir sus obligaciones aunque su cumplimiento se haya tornado más oneroso, a menos que exista excesiva onerosidad (*hardship*).**

4. **Hay excesiva onerosidad cuando un cambio de circunstancias ajeno a la voluntad de una parte hace que su cumplimiento sea excesivamente oneroso (*hardship*), si no cabía razonablemente esperar que dicha parte tuviese en cuenta el cambio, que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias.**

5. **Tal excesiva onerosidad (*hardship*) puede ocurrir bien porque el costo de la prestación a cargo de una de las partes se ha incrementado, o porque el valor de la prestación que una parte recibe ha disminuido.**

6. **Tal excesiva onerosidad (*hardship*) también puede originarse de eventos suscitados antes de la celebración del contrato si las partes no los conocían o no podrían haber adquirido conocimiento de ellos.**

7. **Para determinar si existe excesiva onerosidad (*hardship*), los siguientes factores, enunciativos mas no limitativos, deberían de tomarse en cuenta:**

    a) **si alguna de las partes asumió el riesgo de un cambio de circunstancias;**

    b) **si el contrato tiene una naturaleza especulativa;**

c) si, y en qué medida, existieron fluctuaciones previas en el mercado;

d) la duración del contrato;

e) si el vendedor ha obtenido las mercaderías de su propio proveedor;

f) si alguna de las partes se ha protegido contra los cambios de mercado.

8. La parte afectada por excesiva onerosidad (*hardship*) deberá comunicar a la otra parte del cambio de circunstancias y sus efectos sobre su capacidad para cumplir sus obligaciones. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte afectada tuviera o debiera haber tenido conocimiento de la situación de excesiva onerosidad (*hardship*), esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

9. En caso de excesiva onerosidad (*hardship*), nada impedirá a cualquiera de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios y requerir el cumplimiento específico de la obligación afectada por excesiva onerosidad (*hardship*).

10. La exoneración por causa de excesiva onerosidad (*hardship*) surtirá efecto mientras dure la excesiva onerosidad (*hardship*).

11. Conforme a la CISG, las partes no están obligadas a renegociar el contrato en caso de excesiva onerosidad (*hardship*).

12. Conforme a la CISG, un tribunal judicial o arbitral no tiene la facultad de adaptar el contrato en caso de excesiva onerosidad (*hardship*).

13. Conforme a la CISG, un tribunal judicial o arbitral no tiene la facultad de declarar la terminación del contrato en caso de excesiva onerosidad (*hardship*).

COMENTARIOS

Introducción

0.1. Los cambios de circunstancias inesperados pueden ser uno de los principales problemas con los que se enfrenta las partes envueltas en transacciones internacionales, especialmente cuando los contratos son complejos o de larga duración. El comercio a escala mundial ha aumentado la probabilidad de que ocurran mayores imprevistos, dada la intervención de múltiples agentes de diferentes países en la producción y adquisición de mercaderías vinculadas a varios contratos. Los cambios políticos y de directrices económicas, el descontento social y los fenómenos naturales son algunos de los eventos que podrían afectar considerablemente la base sobre la cual las partes negociaron su contrato. Podrían acontecer una pandemia global o regional, un terremoto, una inundación, un ataque terrorista, un aumento repentino de los aranceles de importación en uno de los países donde se producen los bienes, obligando al productor a recurrir a países con costos de producción mucho más elevados; las prohibiciones a la importación o exportación pueden obstaculizar la circulación de mercaderías; o las fluctuaciones en el precio que no eran previsibles en el momento de celebración del contrato pueden también ocasionar que el cumplimiento por parte del vendedor sea demasiado gravoso o que disminuya el valor de la prestación para el comprador.

0.2. En todos los sistemas jurídicos, el principio *pacta sunt servanda*, asigna al deudor la carga de los cambios a las condiciones originales de contratación.[1] Sin embargo, desde el derecho romano clásico, el principio concurrente de *impossibilium nulla est obligatio*, o que nadie está obligado a cumplir lo imposible,[2] ha constituido una exención válida de cumplimiento. Además, en virtud de la doctrina *rebus sic stantibus* de derecho canónico, un cambio imprevisible y extraordinario en las circunstancias, que hiciera una obligación significativamente onerosa, era tomado en cuenta para determinar la responsabilidad en

[1] En muchos sistemas jurídicos este principio se ha codificado siguiendo el Art. 1134 del Código Civil francés de 1804, ahora contenido en el Art. 1103 del CC de 2016 (*Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits),* en el Art. 1104 (1) (*Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi)* y en el Art. 1193 del CC Francés de 2016 (*Les contrats ne peuvent être modifiés ou révoqués que du consentement mutuel des parties, ou pour les causes que la loi autorise).* En el plano internacional, véase Art. 6.2.1 UNIDROIT PICC, Art. 6:111(1) PECL. Ingeborg Schwenzer, Pascal Hachem, y Christopher Kee, *Global Sales and Contract Law* (Londres: OUP, 2011) pág. 668, párr. 45.87.

[2] El Digesto 50.17.185 también citado en James Gordley, 'Impossibility and Changed and Unforeseen Circumstances', The American Journal of Comparative Law, 52/3 (2004), 513-30 pág. 514.

caso de incumplimiento.[3] Desde el comienzo, la imposibilidad, la fuerza mayor o figuras similares se han convertido en motivos de exoneración en todos los sistemas jurídicos.[4] No obstante, la cuestión de si los simples cambios en las condiciones económicas circundantes –fenómeno conocido como excesiva onerosidad (*hardship*)–, pueden exonerar al deudor de responsabilidad en caso de incumplimiento, ha sido muy debatida en las diversas tradiciones jurídicas y en algunos instrumentos de derecho internacional.[5]

0.3. Hoy en día, muchas jurisdicciones de derecho civil aceptan la teoría de la excesiva onerosidad.[6] El reconocimiento más reciente de esta figura en la legislación interna se dio en Francia.[7] El Derecho Inglés parece rechazar cualquier noción de exoneración derivada de una alteración en las circunstancias que no equivalga a una situación de imposibilidad.[8] Sin embargo, puede darse una excepción a esta regla general en virtud de la doctrina de la "frustración del contrato", cuando el cumplimiento del mismo se hace inviable al encontrarse frustradas sus finalidades por el cambio de circunstancias.[9] En los Estados

[3] Konrad Zweigert y Hein Kötz, *Introduction to Comparative Law* (tercera edición: Oxford Clarendon Press, 1998): Esta doctrina puede rastrearse a través de la Edad Media desde los Glosadores hasta Grotius y Pufendorf; fue aceptada en el *Codex Maximilianeus bavaricus civilis* de 1756 y luego en la Ley General de Tierras de Prusia de 1764 ("This doctrine may be traced through the Middle Ages from the Glossattors right up to Grotius and Pufendorf; it was accepted in the Codex Maximilianeus bavaricus civilis of 1756 and then in the Prussian General Land Law of 1764"). Véase también Dubravka Klasiček y Marija Ivatin, " Modification or Dissolution of Contracts Due to Changed Circumstances", *IZMJENA I RASKID UGOVORA ZBOG PROMIJENJENIH OKOLNOSTI*., 34/2 (2018), 27-55 pág. 29.

[4] Alemania § 275 CC; Italia Art. 1256 CC; Francia Art. 1218 CC; Estados Unidos § 265 (2da) Declaración de los Contratos (*Restatement*), § 2-615 Código Comercial Uniforme (UCC). Para normas similares en otros sistemas jurídicos, véase Schwenzer, Hachem y Kee, Global Sales and Contract Law pág. 651 et seq.

[5] Zweigert y Kötz, *Introducción al Derecho Comparado*, págs. 520-22. El verdadero detonante de esta discusión fue el enorme aumento de los precios debido a la Primera Guerra Mundial (1914-1918), véase Hannes Rösler, "Hardship in German Codified Private Law: In Comparative Perspective to English, French and International Contract Law', *European Review of Private Law* 15 (2007) pág. 491

[6] Argentina Art. 1091 CC; Armenia Art. 467 CC; Austria §§ 936, 1052, 1170 BGB por analogía; Azerbaiyán Art. 422 CC, Bolivia Art. 581(1)(4) CC; Brasil Art. 478, 479 CC; China Art. 26 Interpretación del derecho contractual de la República Popular China (2) y Art. 227-2 CC; Colombia Art. 868 CCom; Croacia Art. 369 Ley de Obligaciones Civiles; Egipto Art. 147(2) CC; Francia Art. 1195 CC; Alemania § 313 BGB; Grecia Art. 388 CC; Italia Art. 1467 CC, Iraq Art. 146(2) CC; Kuwait Art. 198 CC; Libia Art. 147 CC; Lituania Art. 6.204 CC; Montenegro Art. 128 Ley de Obligaciones; Paraguay: Art. 672 CC; Portugal Art. 437 CC; Qatar Art. 171 (2) CC; Rusia Art. 451 CC; Eslovenia Art. 112 Código de Obligaciones; Siria: Art. 148(2) CC; Taiwán Art. 227-2 CC; Países Bajos Art. 6:258 CC (BW); Ucrania Art. 652 CC. Véase también Schwenzer, Hachem y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 666.

[7] El artículo 1195 del nuevo Código Civil Francés (2016) permite por primera vez modificar un contrato privado en caso de cambio de circunstancias. Antes, el derecho francés no era favorable a la teoría de la excesiva onerosidad (*hardship*); la teoría de la *imprévision* se aplicaba sólo a los contratos administrativos. Véase François Chénedé, *Le Nouveau Droit Des Obligations Et Des Contrats: Consolidations - Innovations - Perspective* (Francia: Dalloz, 2016) pág. 142, párr. 25.51; Alain Bénabent, *Droit des Obligations* (16 ed., Précis Domat Droit Privé; Francia: LGDJ, 2017) pág. 253, párr. 309.

[8] H. G. Beale y Joseph Chitty, *Chitty on Contracts* (Londres: Sweet & Maxwell, 2010) párrs. 23-061; Schwenzer, Hachem y Kee, *Global Sales and Contract Law*, pág. 652, párr. 45.13.

[9] Schwenzer, Hachem y Kee, *Global Sales and Contract Law*, pág. 652, párr. 45.13; Christoph Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in*

Unidos una parte puede quedar exenta si, como resultado de acontecimientos sobrevenidos, el cumplimiento del contrato, aunque siga siendo físicamente posible, se ha vuelto considerablemente más gravoso para esa parte.[10]

0.4. En el plano internacional, los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales de 2016 ("UNIDROIT PICC" por sus siglas en inglés),[11] así como otros proyectos uniformes aplicables por acuerdo de las partes (*soft-law*), como los Principios de Derecho Contractual Europeo de 1999 ("PECL" por sus siglas en inglés),[12] el Proyecto de Marco Común de Referencia de 2008 ("DCFR" por sus siglas en inglés)[13] y los Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos ("PLACL" por sus siglas en inglés),[14] prevén expresamente la exoneración de responsabilidad en caso de un cambio sustancial de circunstancias. En 1985, 2003 y 2020, la Cámara de Comercio Internacional ("ICC" por sus siglas en inglés) publicó cláusulas modelo sobre excesiva onerosidad.[15]

0.5. Sin embargo, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980 ("CISG" por sus siglas en inglés) no contiene una disposición específica que regule las situaciones de excesiva onerosidad (*hardship*). El artículo 79 CISG exime a una parte del pago de daños y perjuicios sólo si el incumplimiento del contrato se debe a un impedimento ajeno a su control.

International Arbitration (International Arbitration Law Library, 18; La Haya: Kluwer Law International, 2008) pág. 410.

[10] Estados Unidos § 2-615 UCC. La 2da Declaración de los Contratos (*Restatement on Contracts*), reitera esta posición: véase el *Restatement on the Law of Contracts* del *American Law Institute* (2ed, American Law Institute Publishers, St Paul, Minnesota, 1981) § 261; el caso principal sobre esta regla es Transatlantic Financing Corporation, Apelante, v. United States of America, Demandado, 363 F.2 d 312 (D.C. Cir. 1966) citado en Alissa Palumbo, *Modern Law of Sales in the United States*, ed. Ingeborg Schwenzer (International Commerce and Arbitration, 17; La Haya: Eleven International Publishing, 2015) pág. 165, 66; véase también Larry Dimatteo, *International Contracting: Law and Practice* (tercera edición; Países Bajos: Wolters Kluwer, 2013), pág. 264, párr. 2. 7.23.

[11] Véase Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, Principios de los Contratos Comerciales Internacionales, 2016 (UNIDROIT PICC) Artículo 6.2.3.

[12] Véase Comisión de Derecho Contractual Europeo, Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL) Artículo 6:111, Nota al comentario 1, 328.

[13] Véase el Grupo de Estudio sobre un Código Civil Europeo, Proyecto de Marco Común de Referencia (DCFR) Artículo III - 1:110.

[14] Véase los Principios Latinoamericanos de Derecho de los Contratos 2018 (PLACL), Artículo 84, disponible en Rodrigo Momberg y Stefan Vogenauer, "The Principles of Latin American Contract Law: Text, Translation, and Introduction', *Uniform Law Review/Revue De Droit Uniforme*, 23/1 (2018).

[15] CCI, Fuerza Mayor y Onerosidad Excesiva (*Hardship*), París 1985 (Publicación No. 421 de la CCI); Cláusula de fuerza mayor de la CCI 2003 y Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2003, Desarrolladas por la Comisión de Derecho y Prácticas Comerciales de la CCI, Redactor en jefe: Charles Debattista, Publicación No. 650 de la CCI, ICC Publishing, 2003 (Cláusula de fuerza mayor y onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2003); Cláusulas de fuerza mayor y de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI marzo de 2020, disponibles en: https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2020/04/icc-clausulas-fuerza-mayor-hardship-marzo-2020.pdf

0.6. Esta opinión apoya la aplicación del artículo 79 CISG para regular las situaciones de impedimentos económicos, también conocidas como de excesiva onerosidad *(hardship*). Para mayor claridad, los términos "impedimento económico" y "excesiva onerosidad" se utilizarán como sinónimos en esta opinión y se refieren al cambio de circunstancias que alteran fundamentalmente el equilibrio del contrato, haciendo que el cumplimiento de una parte sea significativamente más oneroso o disminuyendo considerablemente el valor de su prestación.

0.7. Esta opinión examina diferentes decisiones de tribunales estatales y laudos arbitrales que se han resuelto hasta la fecha y en los que se ha considerado la aplicación de la CISG en situaciones de excesiva onerosidad.[16] En un caso, se sostuvo que el artículo 79 CISG no regulaba las situaciones de excesiva onerosidad y se aplicó, en cambio, el derecho interno relevante.[17] En los demás casos, el juez o árbitro decidió que la excesiva onerosidad era un tipo de impedimento regulado por el artículo 79 CISG. Solamente en un caso, un tribunal determinó que se cumplían los requisitos señalados en el artículo 79 CISG y ordenó que las partes renegociaran el contrato.[18] En el **Anexo 1** se presenta un breve análisis y resumen de los precedentes mencionados anteriormente, enfocándose en el umbral que da lugar a un impedimento económico, así como en los derechos y acciones disponibles para las partes en virtud de la CISG, a la luz de lo resuelto por las cortes y tribunales arbitrales.

0.8. Esta opinión también considera un número importante de trabajos doctrinales que tratan la cuestión de la excesiva onerosidad en el marco de la CISG. La mayoría de los autores coinciden en que la excesiva onerosidad es un tipo de impedimento regulado por el

[16] Estos casos fueron recopilados en Internet utilizando los motores de búsqueda tradicionales, como google, yahoo.com, etc., y en las páginas web de jurisprudencia más conocidas de la CISG, como CISG-online, la base de datos de Pace de la CISG, UNILEX y UNCITRAL CLOUT: Tribunale Civile di Monza, 14 de enero de 1993, CISG-online, caso núm. 540; Hof van Cassatie, 19 de junio de 2009, CISG-online, caso núm. 1963; France Cass civ 1ère, 30 de junio de 2004, CISG-online, caso núm. 870 (Mercaderías involucradas: cajas fabricadas con espuma de poliuretano); Rechtbank van Koophandel, Tongeren, 25 de enero de 2005, núm. 1960, CISG-online, caso núm. 1106 (Mercaderías involucradas: acero); Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 12 de febrero de 1998, CISG-online caso núm. 436 (Mercaderías involucradas: cuerda de acero); Laudo independiente, Arbitraje SCC Núm. V2014/078/080, 31 de mayo de 2017, CISG-online Caso NÚM. 4683, párrs. 2594-2597 (como argumento del Demandado [Gazprom] que el Tribunal Arbitral no abordó ni contradijo); Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 2 de mayo de 1995, CISG-online, caso núm. 371; Cour d'Appel de Colmar, 12 de junio de 2001, CISG-online, caso núm. 694; Oberlandesgericht Hamburg, 28 de febrero de 1997, Núm. 167, CISG-online, caso núm. 261: CIETAC, 2 de mayo de 1996, CISG-online, caso núm. 1067 (basado en la frustración).

[17] Tribunale Civile di Monza, 14 de enero de 1993, CISG-online caso núm. 540.

[18] Hof van Cassatie, 19 de junio de 2009, CISG-online caso núm.1963.

artículo 79 CISG.[19] No obstante, hay algunas diferencias de opinión en cuanto al umbral que da lugar a un impedimento económico bajo el artículo 79 CISG, así como en lo relativo a los derechos y acciones disponibles para las partes bajo la Convención. El **Anexo 2** resume estas aportaciones doctrinales y proporciona extractos relevantes de las opiniones individuales de los autores.

0.9. Desde una perspectiva de derecho comparado, esta opinión también hace referencia a las disposiciones de otros proyectos de derecho uniforme –los UNIDROIT PICC, los PECL, el DCFR y los PLACL– y a varias normas de derecho interno que regulan la excesiva onerosidad o impedimentos similares. El **Anexo 3** analiza estas disposiciones de derecho internacional aplicable por acuerdo de las partes *(soft law)* y de derecho interno.

0.10. En virtud del debate continuo entre la doctrina y las resoluciones judiciales o arbitrales sobre la aplicación de la CISG en escenarios de excesiva onerosidad, y del amplio catálogo de respuestas que ofrece el derecho comparado, esta opinión proporciona una solución aceptable a las necesidades de la comunidad comercial internacional para mayor eficacia y certidumbre jurídica. Esta opinión enuncia las directrices necesarias para determinar la existencia de una situación de excesiva onerosidad bajo el artículo 79 CISG. Además, establece las obligaciones de las partes y los derechos y acciones disponibles para las mismas en situaciones de excesiva onerosidad, de conformidad con el objetivo

[19] Yesim M. Atamer, 'Article 79', en Stefan Kröll, Loukas Mistelis, y Pilar Perales Viscasillas (eds.), *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods - Commetary* (Múnich: Hart Publishing, 2011) pág. 1088, 89 párr. 79; Michael G. Bridge, *The International Sale of Goods* (4ta ed.; Oxford: OUP, 2018) pág. 618, párr. 12.72; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 213; CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007; Franco Ferrari y Marco Torsello, *International Sales Law - CISG* (In a Nutshell: West Academic Publisher, 2014) págs. 326, 27; Harry M. Flechtner, 'The Exemption Provisions of the Sales Convention Including Comments on Hardship Doctrine and the 19 June 2009 Decision of the Belgian Cassation Court', *Belgrade Law Review*, 59/3 (2011) pág. 93; Harry M. Flechtner, 'Uniformity and Politics: Interpreting and Filling Gaps in the CISG', en Peter Mankowski y Wolfgang Wurmnest (eds.), *Festschrift Für Ulrich Magnus. Zum 70. Geburtstag* (Sellier European Law Publishers 2014) págs. 200, 01; John O. Honnold y Harry M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales* (La Haya: Kluwer Law International, 2009) pág. 627, párr. 432.2, Ingeborg Schwenzer, 'Article 79', en Ingeborg Schwenzer (ed.), *Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods* (4ª ed.; Londres: OUP, 2016) pág. 1142, párr. 31; Yasutoshi Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', *Pace International Law Review*, 30/2 (2018), págs. 364-68; Joseph Lookofsky, *Understanding the CISG* (Cuarta edición internacional, Law & Business: Wolters Kluwer, 2012), pág. 150, párr. 6.32; Peter Schlechtriem y Petra Butler, *UN Law on International Sales* (Berlín: Springer, 2009), pág. 203, párr. 91; Peter Schlechtriem, Transcript of a Workshop on the Sales Convention: Leading CISG Scholars Discuss Contract Formation, Validity, Excuse for Hardship, Avoidance, Nachfrist, Contract Interpretation, Parol Evidence, Analogical Application, and Much More by Harry M. Flechtner', *Journal of Law & Commerce*, 18 (1999) págs. 236, 37; Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 670, párr. 45.98.

de la Convención de promover la uniformidad en su aplicación y la observancia de la buena fe en el comercio internacional.[20] En particular, aclara que las partes no tienen el deber de renegociar el contrato y que una corte o un tribunal arbitral no tienen la facultad de adaptar el contrato o terminarlo en caso de excesiva onerosidad con arreglo a la CISG.

1. Las siguientes Reglas sobre excesiva onerosidad (*hardship*) aplican, a menos que el contrato disponga lo contrario.

1.1. Los términos del contrato deben ser el punto de partida para determinar si existe excesiva onerosidad y sus consecuencias. Las partes pueden acordar expresa o implícitamente la asignación del riesgo de los acontecimientos que conducen a la excesiva onerosidad. También pueden acordar el umbral necesario para determinar si existe un impedimento económico y los derechos y acciones a los que las partes pueden tener acceso. Existen diferentes cláusulas modelo que pueden ser pactadas para lograr este propósito,[21] como las ediciones de 1985, 2003 y 2020 de la Cláusula de la ICC sobre excesiva onerosidad.[22] El acuerdo de las partes al respecto es interpretado de conformidad con el artículo 8 CISG.

Asignación del riesgo en casos de excesiva onerosidad:

1.2. Corresponde a las partes definir sus respectivas esferas de riesgo en el contrato.[23] Una parte puede haber asumido expresa o implícitamente el riesgo de un cambio fundamental

[20] Un mandato del artículo 7 de la CISG.

[21] Véase, por ejemplo, la cláusula 16.3 (excesiva onerosidad, *hardship*) del Contrato Modelo ITC para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías y la cláusula 9.4 del Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo, por el "*Centro de Comercio Internacional (ITC), Contratos Modelo para la Pequeña Empresa: Guía Legal Para Hacer Negocios Internacionales, (Ginebra: ITC, 2010) págs. 54, 55, 70, 71,* disponible en: *http://www.intracen.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=37603;* Véase cláusulas en Patrick Ostendorf, *International Sales Terms* (Múnich: Hart Publishing, 2014) pág. 121 y Ulrich Magnus, 'Application of Boilerplate Clauses under German Law', en Guiditta Cordero-Moss (ed.), *Boilerplate Clauses, International Commercial Contracts and Applicable Law* (Londres: Cambridge University Press, 2011) págs. 206, 07.

[22] CCI, Fuerza Mayor y Onerosidad Excesiva (*hardship*), París 1985 (Publ. CCI Núm. 421); Cláusula de fuerza mayor de la CCI 2003 y Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2003, Desarrolladas por la Comisión de Derecho y Prácticas Comerciales de la CCI, Redactor en jefe: Charles Debattista, Publicación de la CCI Núm. 650, ICC Publishing, 2003 (Cláusula de fuerza mayor y onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2003); Cláusulas de fuerza mayor y de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI marzo de 2020, disponibles en: https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2020/04/icc-clausulas-fuerza-mayor-hardship-marzo-2020.pdf

[23] *Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria*, 12 de febrero de 1998, CISG-online caso núm. 436; También se cree que la asignación del riesgo depende de la elección de las partes de la ley aplicable al principio: véase en general Gustavo Moser, "Choice of Law, Brexit and the 'Ice Cream Flavour' Dilemma", *Kluwer Arbitration Blog* (diciembre de 2018: Wolters Kluwer, 2018). Véase también Ewan McKendrick, 'Article 6.2.2', en Stefan Vogenauer (ed.), *Commentary on the Unidroit Principles of International Commercial Contracts (PICC)* (Segunda edición; Oxford: OUP, 2015c) pág. 818, párr. 15. Se presenta un

de las circunstancias o, por el contrario, pueden haberse excluido expresa o implícitamente ciertos riesgos.[24]

1.3. Una cláusula que regule los impedimentos económicos en un contrato regido por la CISG puede excluir expresamente la posibilidad de invocar excesiva onerosidad. Una cláusula similar puede limitar los supuestos que puedan dar derecho a la exención de cumplimiento de una parte en virtud de dicha doctrina. La elección de un Incoterms determina el lugar de entrega y distribuye el riesgo en una de las partes del transporte, los controles de exportación e importación, aranceles, etc. A pesar de esa asignación del riesgo y de las obligaciones pactadas, una parte podría demostrar que la entrega o el cumplimiento de las obligaciones derivadas de un Incoterms, de una cláusula contractual o la ley fueron afectadas por un impedimento que reúne los requisitos del artículo 79 CISG.

1.4. El carácter especulativo de los contratos a largo plazo con cláusulas de precio fijo puede considerarse, en algunos casos, como una aceptación implícita de los riesgos de las fluctuaciones en las condiciones del mercado.[25]

1.5. Las prácticas anteriores entre las partes o los usos internacionales en virtud del artículo 9 CISG, pueden integrar al contrato cierta asignación de riesgos.

Umbral relevante:

1.6. Las partes también pueden acordar si una parte se ve afectada por excesiva onerosidad, *i.e.* cuándo se considera que el equilibrio del contrato se ha alterado fundamentalmente. Una disposición contractual puede establecer el grado de aumento de los costos de cumplimiento o de disminución del valor de la prestación necesario para la procedencia de la exención por excesiva onerosidad. La cláusula modelo de la ICC relativa a la excesiva onerosidad de 2020, por ejemplo, establece un umbral para el cambio de

análisis de las mejores prácticas de las cláusulas de los contratos de fuerza mayor y excesiva onerosidad (*hardship*) en Ostendorf, *International Sales Terms*, págs. 121 et seq.

[24] Véase Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, págs. 147, 48. Avery W. Katz, 'Remedies for Breach of Contract under the CISG', *International Review of Law and Economics*, 25 (2006), pág. 391; CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Comentario párr. 39; McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 818, párr. 15: La asunción del riesgo no tiene por qué ser expresa; puede deducirse de las circunstancias o de la naturaleza del contacto ("assumption of risk need not to be express; it can be inferred from the circumstances or from the nature of the contact").

[25] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 439, 40.

circunstancias que puede diferir del criterio que se encuentra en el derecho interno y en el derecho internacional uniforme.[26]

1.7. Las prácticas anteriores entre las partes o los usos internacionales en virtud del artículo 9 CISG también pueden cubrir las lagunas del contrato en lo que respecta a la cuestión del umbral requerido en casos de excesiva onerosidad.

Derechos y Acciones acordados:

1.8. Las partes pueden acordar las consecuencias o los derechos y acciones disponibles para ellas en casos de excesiva onerosidad. Por ejemplo, la cláusula modelo de la ICC relativa a la excesiva onerosidad de 2020, dispone que las partes están obligadas a negociar condiciones contractuales alternativas que permitan razonablemente superar las consecuencias del cambio de circunstancias en un plazo razonable después de la invocación de la cláusula.[27]

1.9. Las partes pueden planificar de antemano algunos mecanismos contractuales o procesales para fomentar la renegociación de sus obligaciones en caso de excesiva onerosidad. El pactar una suma convenida como pena en caso de incumplimiento de las renegociaciones de buena fe puede alentar la continuidad de las mismas y ofrecer cierta certidumbre a los comerciantes.[28]

1.10. Las partes también pueden acordar que, en caso de excesiva onerosidad, las prestaciones de su contrato sean reequilibradas por un tercero. Diferentes cláusulas modelo que regulan la excesiva onerosidad prevén esta posibilidad,[29] pudiendo haber sido influenciadas por

---

[26] Véase la Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2020, párr. (2)(a)(b): 2. "No obstante lo dispuesto en el apartado 1 de esta Cláusula, cuando una parte del contrato pruebe que: a) continuar el cumplimiento de sus obligaciones contractuales ha devenido excesivamente gravoso debido a un hecho fuera de su control **razonable**, que no era **razonablemente** previsible que se hubiera tenido en cuenta al tiempo de la celebración del contrato; y que b) razonablemente no podría haber evitado o superado el hecho en cuestión o sus consecuencias, las partes estarán obligadas, dentro de un plazo **razonable** desde que esta Cláusula sea invocada, a negociar condiciones contractuales alternativas que permitan **razonablemente** superar las consecuencias del hecho."

[27] Véase la Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2020, párr. (2)(b), mismo que se encontraba con anterioridad en la Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2003 párr. (2)(b).

[28] Pascal Hachem, *Agreed Sums Payable Upon Breach of an Obligations*, ed. Ingeborg Schwenzer (International Commercial Law, 7; La Haya: Eleven International Publishing, 2011) pág. 45.

[29] Véase, por ejemplo, la cláusula 16.3 (excesiva onerosidad, *hardship*) del Contrato Modelo ITC para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías y la cláusula 9.4 del Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo, por el Centro de Comercio Internacional (un organismo de la Organización Mundial del Comercio):
[Opción: Vea comentario al inicio del Artículo […]. Agregar si se desea; de lo contrario suprima. *(4) Si las Partes omiten lograr un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo*

la edición de 1985 de la cláusula de excesiva onerosidad de la ICC.[30] Los contratos de suministro de larga duración suelen contener cláusulas de revisión de precios, combinadas con cláusulas escalonadas de solución de controversias que promueven las pláticas y la negociación entre las partes antes de litigio.[31] La adaptación del contrato también puede llevarse a cabo por un tercero designado por las partes, normalmente un experto en la materia,[32] lo cual se usa con frecuenta para revisar el precio en contratos de larga duración. Sin embargo, el contrato puede ser adaptado directa o subsidiariamente por una corte o un árbitro, según lo determine la redacción del contrato. La cláusula de excesiva onerosidad de la ICC 2003 abandonó la posibilidad de revisión del contrato por un tercero. La opción 3B de la última edición de la cláusula de excesiva onerosidad de la ICC (2020), reintroduce una opción similar que da derecho a las partes a solicitar la adaptación o la

21. El [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justo y equitativo en las circunstancias o de terminar este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse."] (ITC) *Contratos Modelo Para La Pequeña Empresa: Guía Legal Para Hacer Negocios Internacionales,* págs. 54, 55, 70, 71, disponible en: *http://www.intracen.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=37603.*

[30] CCI, Fuerza Mayor y Onerosidad Excesiva (*Hardship*), París 1985 (Publicación No. 421 de la CCI): Tercera alternativa (5). Si las Partes no llegan a un acuerdo sobre la revisión del contrato en un plazo de 90 días a partir de la solicitud, cualquiera de las Partes podrá plantear la cuestión de la revisión ante el foro arbitral, si lo hubiera, previsto en el contrato, o de lo contrario ante los tribunales competentes "*Third alternative (5). If the Parties fail to agree on the revision of the contract within a time-limit of 90 days of the request, either Party may bring the issue of revision before the arbitral forum, if any, provided for in the contract, or otherwise the competent Courts.*", disponible en: https://www.trans-lex.org/700650/_/icc-force-majeure-and-hardship-paris-1985-/

[31] Véase Cláusulas en Ostendorf, *International Sales Terms* pág. 121 y Magnus, 'Application of Boilerplate Clauses under German Law', págs. 206, 07. Véase también la cláusula 9.4 del Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo, por el Centro de Comercio Internacional (un organismo de la Organización Mundial del Comercio): [Opción: Vea comentario al inicio del Artículo […]. Agregar si se desea; de lo contrario suprima. *(4) Si las Partes omiten lograr un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo 21. El [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justo y equitativo en las circunstancias o de terminar este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse."]* (ITC) *Contratos Modelo Para La Pequeña Empresa: Guía Legal Para Hacer Negocios Internacionales,* págs. 54, 55, 70, 71, disponible en: *http://www.intracen.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=37603.*

[32] La Cláusula de onerosidad excesiva de la CCI 1985 establece, por ejemplo que: Cuarta alternativa, 5. A falta de acuerdo de las Partes sobre la revisión del contrato en un plazo de 90 días a partir de la solicitud, cualquiera de las Partes podrá remitir el caso al Comité Permanente de Regulación de las Relaciones Contractuales de la CCI a fin de obtener el nombramiento de una tercera persona (o una comisión de tres miembros) de conformidad con las disposiciones del reglamento de regulación de las relaciones contractuales de la CCI. El tercero decidirá en nombre de las Partes si se cumplen las condiciones de revisión previstas en el párrafo 1. En caso afirmativo, revisará el contrato sobre una base equitativa a fin de asegurar que ninguna de las partes sufra un perjuicio excesivo. "*Fourth alternative, 5. Failing an agreement of the Parties on the revision of the contract within a time-limit of 90 days of the request either Party may refer the case to the ICC Standing Committee for the Regulation of Contractual Relations in Order to obtain the appointment of a third Person (or a board of three members) in accordance with the provisions of the rules for the regulation of contractual relations of the ICC. The third Person shall decide on the Parties' behalf whether the conditions for revision provided in Paragraph 1 are satisfied. If so he shall revise the contract on an equitable basis in order to ensure that neither party suffers excessive prejudice.*"

terminación del contrato por un juez o árbitro.[33] El juez o el árbitro pueden decidir sobre esas dos alternativas, optando por la terminación en los casos en que la adaptación no sea razonablemente posible.[34]

1.11. La opción 3A de la edición de 2020 de la cláusula de excesiva onerosidad de la ICC establece que si las partes no pueden acordar condiciones contractuales alternativas, la parte afectada puede terminar el contrato por iniciativa propia. Bajo la opción 3C, cualquiera de las partes puede solicitar al juez o al árbitro que declare la terminación del contrato.

2. La CISG rige las situaciones de excesiva onerosidad (*hardship*).

2.1. La opinión No. 7 del Consejo Consultivo de la CISG ya ha determinado que el artículo 79 CISG regula las situaciones de excesiva onerosidad.[35] Dicha opinión hace referencia a la historia legislativa del artículo 79 CISG,[36] en la cual la cuestión de si los impedimentos económicos debían dar lugar a una exención fue muy controvertida.[37] Este antecedente llevó a algunos académicos a argumentar que no había lugar para considerar que la excesiva onerosidad se regía conforme a lo establecido en el artículo 79 CISG,[38] especialmente durante los primeros años después de la entrada en vigor de la Convención.[39] Sin embargo, no hay en la historia legislativa una exclusión clara de la

[33] Cláusula de onerosidad excesiva de la CCI 2020, párr. 3 opción B.
[34] Véase Cláusula de onerosidad excesiva de la CCI 2020, Comentarios a la opción 3.
[35] CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Comentario párr. 38.
[36] CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Regla 3.1. Comentario párrs. 29 y 30. Véase también Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 216; Atamer, 'Article 79', pág. 1088, párr. 78.
[37] Véase Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 216; Atamer, 'Article 79', pág. 1088, párr. 78.
[38] CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Regla 3.1. Comentario párr. 26, citando a B. Nicholas, Impracticability and Impossibility in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods, en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* § 5.02, pág. 5-4 (Parker School of Foreign and Comparative Law, Columbia University, ed. Nina M. Galston & Hans Smit, 1984), disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas1.html.
[39] Los doctrinistas que toman esta postura incluyen a Bernard Audit, *La vente internationale de marchandises. Convention des Nations Unies du 11 avril 1980*, París, LGDJ, págs. 174,75 citado por Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 216, nota 1100; B. Nicholas, Impracticability and Impossibility in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods, en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* § 5.02, pág. 5-4 (Parker School of Foreign and Comparative Law, Columbia University, ed. Nina M. Galston & Hans Smit, 1984), disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas1.html; Tallon, en Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Giuffrè: Milan (1987), párr. 3.1.2, disponible en: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tallon-bb79.html

excesiva onerosidad como uno de los acontecimientos que dan lugar a la exención prevista en el artículo 79 CISG.[40]

2.2. Hoy en día es aceptado, más o menos unánimemente, por decisiones judiciales y arbitrales,[41] así como por diversos doctrinistas,[42] que el artículo 79 CISG es aplicable a las situaciones de excesiva onerosidad. Además, los principios generales en que se basa la CISG, como la razonabilidad y el deber de cooperar (por ejemplo, los artículos 39, 46, 48 y 54 CISG) pueden tenerse en cuenta en el contexto de una situación de excesiva onerosidad.

2.3. Por consiguiente, no hay fundamento jurídico para recurrir a los conceptos de derecho interno referentes a la excesiva onerosidad,[43] en virtud de que no hay ninguna laguna en la CISG en lo que respecta a la invocación de impedimentos económicos por parte del deudor.[44] Si se sostuviera lo contrario, habría que considerar conceptos de derecho interno

---

[40] La delegación noruega propuso que el párrafo 3 del artículo 65 del proyecto de Convención de la UNCITRAL de 1978 se modificara de la siguiente manera: No obstante, la parte que no cumpla queda permanentemente exenta en la medida en que, una vez eliminado el impedimento, las circunstancias cambien tan radicalmente que sería manifiestamente irrazonable hacerle responsable, "[…] Nevertheless, the party who fails to perform is permanently exempted to the extent that, after the impediment is removed, the circumstances are so radically changed that it would be manifestly unreasonable to hold him liable". Véase la propuesta de Noruega (A/CONF.97/C.1/L.191/Rev.1) en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980 (Documentos Oficiales, Nueva York, 1981) 381.

[41] Sin embargo, los tribunales han decidido a menudo que el equilibrio del contrato no se ha alterado fundamentalmente. Por lo tanto, el supuesto impedimento fue inexistente. Véanse Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 12 de febrero de 1998, CISG-online, caso núm. 436; Rechtbank van Koophandel, Hasselt, 2 de mayo de 1995, CISG-online, caso núm. 371; Tribunale Civile di Monza, 29 de marzo de 1993, CISG-online, caso núm. 102; Cour d'Appel de Colmar, 12 de junio de 2001, CISG-online, caso núm. 694; Hof van Cassatie, 19 de junio de 2009, CISG-online, caso núm.1963, en el que se concede a un vendedor el derecho a renegociar el contrato por un aumento del 70% del precio del acero tras la celebración del contrato, laudo independiente; Arbitraje SCC Núm. V2014/078/080, 31 de mayo de 2017, CISG-online, caso núm. 4683 . párr. 2662 (como argumento del demandado [Gazprom] que el Tribunal Arbitral no contradijo ni aceptó expresamente). Estas decisiones pueden encontrarse buscando el número del caso en el sitio web de la CISG-online en http://www.cisg-online.ch/.

[42] En adición a la CISG AC Opinión Núm. 7, véase Schwenzer, 'Article 79', pág. 1142, párr. 31; Schlechtriem y Butler, *UN Law on International Sales*, pág. 203, párr. 91; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 213; Atamer, 'Article 79', pág. 1088, párr. 79; Honnold and Flechtner, *Uniform Law for International Sales* pág. 627, párr. 432.2; Joseph Lookofsky, *Understanding the CISG* (Cuarta edición internacional, Law & Business: Wolters Kluwer, 2012) pág. 150, párr. 6.32; Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', pág. 364, 65.

[43] Honnold y Flechtner, *Uniform Law for International Sales* pág. 615, 27, paras. 425, 32.2; Schwenzer, 'Article 79', pág. 1142, párr. 31; Laudo independiente, Arbitraje SCC Núm. V2014/078/080, 31 de mayo de 2017, CISG-online caso núm. 4683. párr. 2662 (como argumento del demandado [Gazprom] que el Tribunal Arbitral no contradijo ni aceptó expresamente).

[44] Flechtner, 'The Exemption Provisions of the Sales Convention Including Comments on Hardship Doctrine and the 19 June 2009 Decision of the Belgian Cassation Court', pág. 97; tomando un punto de vista distinto véase Tribunale Civile di Monza, 14 de enero de 1993, CISG-online caso núm. 540.

como la frustración del fin del contrato, el principio de *rebus sic stantibus*, error fundamental o *Wegfall der Geschäftsgrundlage*, lo que prevendría la unificación del derecho de la compraventa internacional en un ámbito muy importante.[45]

3. Una parte está obligada a cumplir sus obligaciones aunque su cumplimiento se haya tornado más oneroso, a menos que exista excesiva onerosidad (*hardship*).

3.1. El derecho de una parte a exigir a la otra parte que cumpla la obligación acordada se deriva del carácter vinculante del contrato y del principio de *pacta sunt servanda*, reflejado en los artículos 28, 46, 62, etc. CISG.[46] Una parte tiene que cumplir sus obligaciones independientemente de la carga que deba soportar en su ejecución.[47] En otras palabras, los términos del contrato deben cumplirse aunque esa parte experimente pérdidas importantes en lugar de los beneficios esperados.

3.2. Sin embargo, el principio de *pacta sunt servanda* no es absoluto. Cuando las circunstancias imprevistas e inevitables son tales que provocan una alteración fundamental del equilibrio del contrato, pueden crear un impedimento que exima a una parte de su cumplimiento y respectiva responsabilidad bajo el artículo 79 CISG.

---

[45] CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Regla 3.1. Comentario párr. 26.

[46] Florian Mohs, 'Article 62', en Ingeborg Schwenzer (ed.), *Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods* (4a ed.; Londres: OUP, 2016) pág. 906, párr. 1; Ulrich G. Schoeter, 'Does the 1980 Vienna Sales Convention Reflect Universal Values? The Use of the CISG as a Model for Law Reform and Regional Specificities', *Loy. L.A. Int'l & Comp. L. Rev.,* 41/1 (2018) pág. 20.

[47] See Ulrich Magnus, 'General Principles of the UN-Sales Law', *Rabels Zeitschrift fur auslandisches und internationales Privatrecht*, 59/3, 4 (1995) pág. 486-87: (2) *Pacta sunt servanda*. -- La regla básica de que los contratos son vinculantes no se menciona expresamente en la CISG. Sin embargo, está implícita en numerosas disposiciones, como el art. 30 y 53 de la CISG, que determinan el deber de entrega y el deber de efectuar el pago. En particular, los arts. 71-73 y 79 muestran que el efecto vinculante del contrato no puede anularse en casos como un simple cambio de circunstancias o la frustración del contrato, sino sólo si están presentes los requisitos enumerados en estas disposiciones; sin el carácter vinculante del contrato estas disposiciones no tendrían sentido. "(2) *Pacta sunt servanda*. -- The basic rule that contracts are binding is not expressly mentioned in the CISG. However, it is implied in numerous provisions, such as Art. 30 and 53 CISG, which determine the duty to deliver and the duty to effect payment. Particularly Arts. 71-73 and 79 show that the binding effect of the contract cannot be avoided in cases such as a simple change of circumstances or frustration of contract, but only if the requirements listed in these provisions are present; without the binding nature of the contract these provisions would not make sense".

4. Hay excesiva onerosidad cuando un cambio de circunstancias ajeno a la voluntad de una parte hace que su cumplimiento sea excesivamente oneroso (*hardship*), si no cabía razonablemente esperar que dicha parte tuviese en cuenta el cambio, que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias.

4.1. El artículo 79(1) CISG dispone que una parte sólo queda exenta de responsabilidad por daños y perjuicios si la falta de cumplimiento se debe, primero, a un impedimento ajeno a su voluntad, segundo, si no cabía razonablemente esperar que esa parte tuviese en cuenta ese impedimento en el momento de la celebración del contrato y, tercero, si no cabía razonablemente esperar que dicha parte evitase o superase ese impedimento o sus consecuencias.[48]

4.2. La excesiva onerosidad puede considerarse un tipo especial de "impedimento" en virtud del artículo 79 CISG; lo único que se añade como requisito previo es una aclaración del término impedimento. El mero hecho de que el cumplimiento se haya hecho más oneroso de lo que razonablemente podía preverse en el momento de la celebración del contrato no exime a una parte de cumplir el mismo.[49] En los instrumentos de derecho internacional, un impedimento económico únicamente puede darse si la ejecución del contrato se ha vuelto excesivamente onerosa[50] o si disminuyó considerablemente el valor de la prestación,[51] o si el equilibrio del contrato se ha alterado fundamentalmente.[52] Como se aborda a continuación, se debería adoptar un enfoque similar al aplicar la CISG.

La excesiva onerosidad como un impedimento ajeno a la voluntad de una parte:

4.3. Sólo los impedimentos que son ajenos a la voluntad de una parte pueden dar lugar a una exoneración en virtud del artículo 79 CISG. Las circunstancias objetivas que impiden el cumplimiento abarcan generalmente acontecimientos de la naturaleza como inundaciones, tormentas, incendios, heladas, pandemias, etc. También incluyen

[48] En cuanto a la fuerza mayor, el art. 7.1.7(1) UNIDROIT PICC; Art. 8:808(1) PECL; Art. III - 3:104(1) DCFR son prácticamente idénticos al artículo 79(1); Art. 89 PLACL. Lo mismo ocurre con la Cláusula de Fuerza Mayor de la CCI. Sin embargo, esta última enlista una serie de eventos que pueden constituir un impedimento.
[49] McKendrick, 'Article 6.2.1', pág. 812, párr. 1; Schwenzer, 'Article 79', pág. 1135, párr. 15.
[50] Artículo 6:111(2) PECL; Artículo III – 1:110(2) DCFR; Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2003 párr. 2(a); Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2020 párr. 2(a); Art. 84(1) PLACL.
[51] Art. 84(1) PLACL.
[52] Artículo 6.2.2 UNIDROIT PICC; Véase McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 824, párr. 2.

intervenciones humanas o de los Estados, por ejemplo, una nueva legislación, actos gubernamentales, guerra, ataques terroristas, etc.[53] Estas circunstancias "externas" que perjudican la capacidad de cumplimiento de una parte son diferentes de las personales o corporativas.

4.4. La distinción entre la esfera de riesgo de una parte y los impedimentos externos resulta principalmente de la asignación de riesgos que pactaron las partes en el contacto, sus prácticas o usos internacionales en virtud del artículo 9 CISG. Salvo pacto en contrario, la parte afectada asumirá el riesgo por circunstancias que se originaron en su propia persona o empresa. Por ejemplo, huelgas laborales, presión o dificultades financieras, etc. Incluso una enfermedad imprevisible, el arresto, el fallecimiento de la parte afectada o de personas clave de su empresa, el embargo de bienes, no pueden constituir un impedimento ajeno a su voluntad, ya que según los usos comerciales, esos acontecimientos forman parte de la esfera de riesgos de una organización.[54]

La excesiva onerosidad como un evento inesperado:

4.5. La excesiva onerosidad, como un tipo de impedimento,[55] sólo puede eximir de responsabilidad a la parte afectada si el hecho causante del desequilibrio contractual no pudo ser razonablemente esperado por esa parte en el momento de la celebración del contrato.[56] Si los cambios podían haber sido previstos, entonces debe asumirse que la

[53] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1136, 37, párrs. 17, 18.
[54] Ibid., pág. 1138, párr. 19.
[55] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 421.: Se ha visto anteriormente que los requisitos de las exenciones por fuerza mayor y por excesiva onerosidad (*hardship*) son esencialmente los mismos, con la única salvedad de que el alcance de esta última se limita a aquellos "impedimentos" o acontecimientos que "alteran fundamentalmente el equilibrio del contrato". "It has been seen above that the requirements of the force majeure and hardship exemptions are essentially the same, with the only qualification that the latter's scope is limited to those 'impediments' or events which 'fundamentally alter the equilibrium of the contract'. Véase también Atamer, 'Article 79', pág. 1089, párr. 81.: los requisitos de la excesiva onerosidad (*hardship*)
pueden deducirse por analogía del Art. 79(1), ya que ambos conceptos tienen por objeto resolver problemas paralelos; "the prerequisites of hardship can be deduced by way of analogy from Art. 79(1) since both concepts aim at solving parallel problems".
[56] McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 817, párr. 12; Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 672, párr. 45.107; Clayton P. Gillette y Steven D. Walt, *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (Nueva York: Cambridge University Press, 2016) pág. 310; Dimatteo, *International Contracting: Law and Practice* pág. 265, párr. 7.23. Atamer, 'Article 79', pág. 1089, párr. 81.

parte afectada por ellos asumió el riesgo, a menos que dicho riesgo se asigne contractualmente a la otra parte.[57]

4.6. En el caso de un aumento drástico de los precios debido a fluctuaciones del mercado, un examen de los movimientos históricos pasados de los precios durante un período razonable (de conformidad con la fórmula de Eisenberg[58]) puede determinar si, en virtud de "una prueba de razonabilidad" (*a reasonable expectation test*) la parte afectada podría haber previsto el aumento de los precios que condujo a la situación de excesiva onerosidad.[59] Esta información también podría ayudar a determinar si esa parte podría haber asumido implícitamente el riesgo de un aumento de precios en el mercado en cuestión. Aplicando la CISG, las cortes y los tribunales arbitrales han considerado que los acontecimientos que dan lugar a la alteración del valor de algunas mercaderías forman parte del riesgo asumido por el comprador y, por lo tanto, son previsibles.[60]

La excesiva onerosidad como un evento que no puede ser evitado o superado:

4.7. El impedimento debe ser uno que razonablemente no se haya podido evitar o superar.[61]

4.8. Para determinar si podía esperarse que una parte superara el impedimento económico debe tomarse en cuenta el umbral necesario para que se dé una situación de excesiva onerosidad. Si el aumento de los costos no supera el umbral correspondiente, la parte afectada puede verse obligada a hacer un mayor sacrificio. Por ejemplo, el vendedor puede verse obligado a recurrir a otro proveedor o considerar otras posibilidades para el transporte de las mercaderías.

---

[57] Gillette and Walt, *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods* pág. 310; Atamer, 'Article 79', pág. 1089, párr. 81; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 398.

[58] Melvin A. Eisenberg, 'Impossibility, Impractiability, and Frustration', *Journal of Legal Analysis*, 1/1 (2009) pág. 245.

[59] Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', págs. 374, 77.

[60] Francia, Cass civ 1ère, 30 de junio de 2004, CISG–online caso núm. 870 (Mercaderías involucradas: cajas fabricadas con espuma de poliuretano); *Rechtbank van Koophandel, Tongeren*, 25 de enero de 2005, No 1960, CISG–online caso núm. 1106 (Mercaderías involucradas: acero); Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 12 de febrero de 1998, CISG–online caso núm.436 (Mercaderías involucradas: cuerda de acero).

[61] Atamer, 'Article 79', pág. 1089, párr. 81; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 398; Schlechtriem y Butler, *UN Law on International Sales* pág. 201, párr. 89.

5. Tal excesiva onerosidad (hardship) puede ocurrir bien porque el costo de la prestación a cargo de una de las partes se ha incrementado, o porque el valor de la prestación que una parte recibe ha disminuido.

5.1. El aumento en el costo de cumplimiento o la disminución del valor de la prestación recibida puede dar lugar a una situación de excesiva onerosidad.[62] Esto significa que la parte afectada puede ser tanto el vendedor como el comprador. Como señalan algunos autores, se puede suponer que una situación es injusta cuando "inesperadamente la disponibilidad del material necesario para fabricar ciertas mercancías se reduce tanto y el precio se eleva de tal manera que sólo una minoría de los fabricantes que requieren este material puede continuar la producción [...]. Una situación injusta comparable se puede dar si ciertos cambios extremos e inesperados de la moneda hacen imposible que los vendedores continúen produciendo o los compradores comprando".[63] Los UNIDROIT PICC y los PLACL incorporan expresamente este doble aspecto de impedimento económico.[64]

6. Tal excesiva onerosidad (*hardship*) también puede originarse de eventos suscitados antes de la celebración del contrato si las partes no los conocían o no podrían haber adquirido conocimiento de ellos.

6.1. Al aplicar el artículo 79 CISG en los casos de fuerza mayor (impedimentos objetivos), se considera más o menos unánimemente que es irrelevante si el impedimento surgió después de la celebración del contrato o si ya existía en el momento de su celebración.[65] Si las mercaderías específicamente contratadas ya habían sido destruidas en el momento de la celebración del contrato, pero el vendedor no tenía conocimiento de ello ni lo podía haber impedido, el vendedor puede quedar exonerado bajo el artículo 79(1) CISG.

---

[62] Véase Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 221, 23.

[63] Honnold y Flechtner, *Uniform Law for International Sales* pág. 628,párr. 432.2.

[64] Art. 6.2.2(1) UNIDROIT PICC y Art. 84(1) PLACL: Si después de su celebración, la ejecución del contrato se vuelve excesivamente onerosa o la **utilidad de la ejecución disminuye considerablemente** "If after its conclusion, performance of the contract becomes excessively onerous or **the utility of performance considerably decreases**".

[65] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1134, párr. 13; Atamer, 'Article 79', pág.1073, párr. 48; Ferrari y Torsello, *International Sales Law - CISG* pág. 325; Schlechtriem y Butler, *UN Law on International Sales* pág. 202, párr. 89.

6.2. No obstante, en los casos de excesiva onerosidad se ha argumentado que el cambio de circunstancias debe haber ocurrido después de la conclusión del contrato.[66] Este es el criterio adoptado tanto en el derecho interno,[67] como por los instrumentos internacionales.[68] La redacción del artículo 6.2.1 UNIDROIT PICC parece apuntar en la misma dirección,[69] sin embargo el artículo 6.2.2(a) UNIDROIT PICC aclara que la excesiva onerosidad puede darse si los eventos que están causando el desequilibrio de las prestaciones se producen o son conocidos por la parte en desventaja después de la celebración del contrato. A pesar de lo establecido en el Art. 6.2.2 UNIDROIT PICC, algunos autores sostienen que el desequilibrio debe producirse necesariamente después de la celebración del contrato.[70]

6.3. Para determinar si una excesiva desproporción inicial entre las prestaciones de las partes, debido a circunstancias que no fueron conocidas por las partes ni son evitables, puede derivar en una excesiva onerosidad con arreglo al artículo 79 CISG, debemos considerar qué otros derechos y acciones están disponibles para la parte afectada al descubrir que, ya en el momento de la celebración del contrato, se había producido una disparidad excesiva entre los valores respectivos de las obligaciones acordadas. Lo más probable es que, en virtud de lo establecido tanto en el derecho interno como en los instrumentos internacionales de *soft law*, las circunstancias iniciales, como la disparidad excesiva entre las prestaciones de las partes, den lugar a remedios por error.[71] Estos derechos y acciones

---

[66] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* págs. 398, 99.

[67] Argentina Art. 1091 CC; Armenia Art. 467 CC; Austria §§ 936, 1052, 1170 a por analogía; Azerbaiyán Art. 422 CC, Bolivia Art. 581 (1) (4) CC; Brasil Art. 478, 479 CC; China Art. 26 Interpretación del derecho contractual de la República Popular China (2); Colombia Art. 868 Com C; Egipto: Art. 147(2) CC; Iraq Art. 146(2) CC; Kuwait 198 CC; Francia Art. 1195 CC; Alemania § 313 BGB; Italia Art. 1467 CC; Grecia Art. 388 CC; Países Bajos Art. 6:258 del Código Civil (BW); Portugal Art. 437 CC; Libia: Art. 147(2); Lituania: Art. 6.204 CC; Paraguay: Art. 672 CC; Qatar: Art. 171 (2); Rusia: Art. 451(2) CC; Eslovenia: Art. 112 CO; Siria: Art. 148(2) CC; Taiwán: Art. 227-2 CC; Ucrania: Art. 652 CC Véase la posición en la mayoría de los sistemas en Schwenzer, Hachem y Kee, Global Sales and Contract Law, pág. 669, párr. 45.96 et seq.

[68] Véase Art.6:111 PECL, Comentario B (ii). Art. 6.2.1 UNIDROIT PICC; Art. 84 PLACL (de lo contrario la disposición aplicable es el Art. 85 Frustración PLACL).

[69] Art. 6.2.1 UNIDROIT PICC: "Cuando el cumplimiento … llega a ser más oneroso …" (énfasis añadido).

[70] Véase McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 817, párr. 10.

[71] Mm Van Rossum y J Hijma, 'Validity', en E.H. Hondius D. Busch, H.J. Van Kooten, H.N. Schelhaas, W.M. Schrama (ed.), *The Principles of European Contract Law and Dutch Law. A Commentary* (La Haya: Kluwer Law, 2002) pág. 193; Secunda Declaración (Restatement) de los Contratos § 266 (existiendo impracticabilidad o frustración, "Existing Impracticability or Frustration"). La misma solución es propuesta por McKendrick sobre los UNIDROIT PICC véase McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 817, párr. 10: Cuando el hecho se produce antes de la celebración del contrato, la parte afectada puede anular el contrato por error "When the event occurs prior to the conclusion of the contract, the affected party may be able to avoid the contract on the ground of mistake".

coexistentes pueden tolerarse dentro de un solo ordenamiento jurídico; sin embargo, pueden surgir dificultades cuando se trata de contratos de compraventa internacional regulados por la CISG.[72]

6.4. Dado que aún se debate la cuestión de si la CISG contiene una disposición que regula el error y, en caso afirmativo, en qué medida, esta cuestión tendría que resolverse conforme al derecho interno.[73] Sin embargo, lo anterior podría dar lugar a resultados impredecibles. Por ejemplo, podría ser cuestionable en qué momento aumentaron los costos de producción, ya sea antes de la celebración del contrato o solamente después. Además, la uniformidad en un ámbito tan importante del derecho de la compraventa se vería amenazada por la aplicación a esta cuestión de la regulación interna sobre el error. Son precisamente estas consideraciones las que, en caso de fuerza mayor, obligan a dar el mismo tratamiento a los impedimentos iniciales y a los posteriores.[74] Por lo tanto, si las mercaderías ya han sido destruidas en el momento de la celebración del contrato, quedan excluidas las normas de derecho interno que declaren nulo dicho contrato.[75] El mismo razonamiento debe aplicarse en los casos de excesiva onerosidad. La noción de excesiva onerosidad o de impedimento económico de la CISG debe interpretarse y entenderse en el sentido más amplio, abarcando cualquier cambio de circunstancias ocurrido después de la celebración del contrato, así como las circunstancias iniciales que hacen que el cumplimiento sea excesivamente oneroso.[76]

7. Para determinar si existe excesiva onerosidad (*hardship*), los siguientes factores, enunciativos mas no limitativos, deberían de tomarse en cuenta:

a. si alguna de las partes asumió el riesgo de un cambio de circunstancias;

b. si el contrato tiene una naturaleza especulativa;

---

[72] Patrick C. Leyens, 'CISG and Mistake, Uniform Law Vs. Domestic Law : The Interpretative Challenge of Mistake and the Validity Loophole', en Pace International Law Review (ed.), *Review on the Convention for the International Sale of Goods 2002-2003* (Múnich: Sellier, 2005) pág. 15.

[73] Se argumenta que una parte no puede basarse en un error cuando la CISG y el derecho interno prevén las mismas acciones. Para un examen detallado de esta cuestión, véase ibíd., pág. 34; Stefan Kröll, "Selected Problems Concerning the CISG's Scope of Application", *Journal of Law and Commerce*, 25 (2005), pág. 55.

[74] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1134, párr. 13.

[75] Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 670, párr. 45.98.

[76] Ibid.

c. si, y en qué medida, existieron fluctuaciones previas en el mercado;

d. la duración del contrato;

e. si el vendedor ha obtenido las mercaderías de su propio proveedor;

f. si alguna de las partes se ha protegido contra los cambios de mercado.

7.1. No existe un umbral fijo para determinar cuándo una parte puede ser exonerada de responsabilidad ante una situación de excesiva onerosidad en virtud del artículo 79 CISG. Esto ha sido reconocido por otros instrumentos internacionales. Por ejemplo, en los comentarios al artículo 6.2.2 UNIDROIT PICC,[77] en su primera edición de 1994, se sugirió que una alteración del 50% o más, probablemente equivaldría a una modificación "fundamental", pero las ediciones de 2004, 2010 y 2016 UNIDROIT PICC, así como otros proyectos de legislación uniforme,[78] no contemplan ninguna cifra exacta.[79]

7.2. Basándose en un minucioso análisis comparativo de las soluciones adoptadas en diversos derechos internos, un autor ha sugerido que en situaciones estándar se debería de favorecer como regla general un umbral de al menos el 100%.[80] Sin embargo, en la mayoría de las decisiones tomadas en casos de excesiva onerosidad conforme al artículo 79 CISG se llegó a la conclusión de que ni siquiera un aumento o disminución del precio del 100% sería suficiente.[81]

7.3. Incluso, en algunos casos, los aparentes aumentos o disminuciones excesivos del valor de las prestaciones de las partes pueden no resultar en una imposibilidad económica del contrato.[82] El precio de las mercaderías que el comprador pretende incorporar a un producto final podría haberse duplicado después de la celebración del contrato, pero justo antes de que el vendedor haya comprado dichos insumos a un tercero. Si el precio del producto final del comprador aumentó proporcionalmente, ya sea como consecuencia de un incremento del precio del insumo o de un aumento súbito de su demanda en el mercado relevante, es posible que dicho impedimento económico no haya causado una alteración

[77] McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 816, párr. 8.

[78] Art.6:111 PECL; Art. 6.2.3 UNIDROIT PICC; Sección III- 1:110 DCFR; Art. 84(1) PLACL.

[79] McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 816, párr. 8.

[80] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 428-35.

[81] CIETAC, 2 de mayo de 1996, CISG–online caso núm.1067 (basado en la frustración); RB Hasselt, 2 de mayo de 1995, CISG–online caso núm. 371; CA Colmar, 12 de junio de 2001, CISG–online caso núm. 694 (el comprador no probó la caída del 50% del precio de venta de las mercaderías, el [Comprador] no probó el estado de "necesidad" que le permitiría rescindir el contrato).

[82] Gillette y Walt, *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, pág. 312.

sustancial del equilibrio del contrato. Suponiendo que una alteración de ese "equilibrio" tenga consecuencias para ambas partes, se excluye en este caso la excesiva onerosidad siempre que el comprador no haya revendido ya un cliente, ya que un aumento del costo para el vendedor no tiene un efecto previsible sobre el comprador.[83]

7.4. Para determinar si cabe esperar que una parte supere una situación de excesiva onerosidad se puede recurrir a una "prueba de razonabilidad" (*a reasonable expectation test*).[84] De conformidad con esta prueba, una parte puede quedar exonerada bajo el artículo 79 CISG si el cumplimiento, aunque sea técnicamente posible, exige gastos excesivos, manifiestamente desproporcionados con respecto al valor de la obligación. En tal escenario, la parte afectada puede quedar exonerada en virtud del artículo 79 CISG siempre que la pérdida financiera que sufrirá sea considerablemente mayor que el riesgo de pérdida que se espera que asuma una "persona razonable" en el momento de la celebración del contrato.[85] En el caso de la devaluación de la moneda, se entiende que si las partes eran conscientes de que el contrato era de valoración fija, la parte en incumplimiento debía quedar exenta porque eso era la intención de las partes, y por tanto, lo que esperaban.[86] Dicho esto, salvo pacto en contrario, las expectativas razonables de las partes en el momento de la celebración del contrato son que el vendedor se asegure contra el riesgo de la caída de precios y asuma el riesgo de que los precios aumenten. A la inversa, cabe esperar que, a menos que se acuerde otra cosa, el comprador se asegure contra el riesgo de la subida de los precios, asumiendo al mismo tiempo el riesgo de que los precios del mercado disminuyan tras la celebración del contrato.[87]

7.5. Para determinar si una alteración equivale a una situación de excesiva onerosidad se deben tener en cuenta las circunstancias de cada caso. Para ello, pueden considerarse los siguientes elementos enunciativos mas no limitativos.

---

[83] Ibid.
[84] Ishida, 'Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', pág. 367, 68.
[85] Ibid.
[86] Ibid., págs. 371, 72.
[87] John Y. Gotanda, 'Dodging Windfalls: Damages Based on Market Price, Actual Loss, and Appropriate Awards ', en Villanova University (ed.), *Villanova Public Law and Legal Theory Working Paper Series* (2015) pág. 6., disponible en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2683525.

a. si alguna de las partes asumió el riesgo de un cambio de circunstancias:

7.6. Como se ha comentado anteriormente, las partes pueden regular en su contrato la asignación del riesgo de un cambio fundamental de circunstancias.[88] La interpretación del contrato a la luz del artículo 8 CISG es indispensable para determinar si una parte puede alegar excesiva onerosidad o no. La elección de un Incoterms determina el lugar de entrega y distribuye el riesgo en una de las partes del transporte, los controles de exportación e importación, aranceles, etc. A pesar de esa asignación del riesgo y de las obligaciones acordadas, una parte podría demostrar que la entrega o el cumplimiento de las obligaciones derivadas de un Incoterms o de una cláusula contractual fueron afectadas por un impedimento que reúne los requisitos del artículo 79 CISG. Las prácticas existentes entre las partes o los usos internacionales en virtud del artículo 9 CISG pueden integrar el contrato en esta cuestión.

b. si el contrato tiene una naturaleza especulativa:

7.7. Si el contrato es altamente especulativo, puede presumirse que una parte asumió el riesgo de la transacción.[89] Aplicando el artículo 79 CISG, un tribunal alemán de segunda instancia no exoneró de responsabilidad a un vendedor, a pesar de que el precio de mercado de las mercaderías, hierro-molibdeno procedente de China, había aumentado en un 300%.[90] El tribunal razonó que en un sector comercial, con rasgos altamente especulativos, el umbral para permitir la aplicación de la excesiva onerosidad debía elevarse.[91]

---

[88] Véase Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* págs. 147, 48. Katz, 'Remedies for Breach of Contract under the CISG', pág. 391; CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Regla 3.1. Comentario párr. 39; McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 818, párr. 15: La asunción del riesgo no tiene por qué ser expresa; puede deducirse de las circunstancias o de la naturaleza del contrato, "assumption of risk need not to be express; it can be inferred from the circumstances or from the nature of the contract".

[89] *Laudo CCI*, 26 de agosto de 1989, núm. 6281, CISG-online caso núm. 8; *Rechtbank van Koophandel, Tongeren*, 25 de enero de 2005, núm. 1960, CISG-online caso núm. 1106. Véase también Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 220. McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 816, párr. 8.: es probable que el umbral sea más alto cuando las partes hayan celebrado un contrato altamente especulativo o el contrato se haya celebrado en un mercado altamente volátil, "the threshold is likely to be higher where the parties have entered into a highly speculative contract or the contract has been concluded in a market that is highly volatile".

[90] *Oberlandesgericht Hamburg*, 28 de febrero de 1997, núm. 167, CISG-online caso núm. 261.

[91] *Oberlandesgericht Hamburg*, 28 de febrero de 1997, núm. 167, CISG-online caso núm. 261.

7.8. Otras cortes y tribunales arbitrales han sostenido que, en casos de transacciones de naturaleza especulativa, una parte puede tener que aceptar incluso un precio triplicado de mercado.[92]

c. si, y en qué medida, existieron fluctuaciones previas en el mercado;

7.9. Al interpretar el artículo 79(1) CISG, las cortes y los tribunales arbitrales se han mostrado muy renuentes a exonerar de responsabilidad a una parte afectada por fluctuaciones en los precios.[93] Así pues, las fluctuaciones típicas de los precios en el comercio de mercaderías no darán lugar generalmente a la exoneración por excesiva onerosidad.[94]

7.10. Sin embargo, en 2009 la Corte de Casación de Bélgica anuló la decisión precedente de un tribunal de apelación que trató la cuestión de la excesiva onerosidad.[95] En este caso, el precio del acero vendido inesperadamente subió alrededor del 70%. El tribunal de apelación decidió que la cuestión relativa a la excesiva onerosidad no se regía por la CISG, aplicando en consecuencia la legislación francesa interna y permitiendo la contrademanda del vendedor por una cantidad basada en un precio más alto.[96] La Corte de Casación rechazó la aplicación del derecho interno francés, sosteniendo que había una laguna interna en la CISG (artículo 7(2)) que debía ser llenada por los principios generales del comercio internacional. El más alto tribunal belga sostuvo que esos principios se pueden encontrar en los UNIDROIT PICC, y autorizó a dicha parte a solicitar la renegociación del contrato.[97]

7.11. Aunque dicha decisión es bienvenida por descartar la aplicación de las disposiciones del derecho interno a la excesiva onerosidad en favor de la CISG, ha sido criticada por el bajo

[92] OLG Hamburg, 28 de febrero de 1997, CISG-online caso núm. 261; ICC Ct Arb No. 6281, 26 de Agosto de 1989,CISG-online caso núm. 8 (un aumento de precio del 13.16% no es suficiente) *Tribunale Civile di Monza*, 14 de enero de 1993, CISG-online caso núm. 540 (un aumento de precio del 43.71% no es suficiente, pero aplicando la legislación interna italiana: Artículo 1467 CC).

[93] La mayoría de los tribunales judiciales y arbitrales consideran que las fluctuaciones de precios son previsibles: véase RB Tongeren, 25 de enero de 2005, CISG-online caso núm. 1106; France Cass civ 1ère, 30 de junio de 2004, CISG-online caso núm. 870; CA Colmar, 12 de junio de 2001, CISG-online caso núm. 694 (el comprador no probó la caída del 50% del precio de venta de las mercaderías, el [Comprador] no probó el estado de "necesidad" que le permitiría rescindir el contrato); Int Ct Bulgarian CCI, 12 de febrero de 1998, CISG-online caso núm. 436; RB Hasselt, 2 de mayo de 1995, CISG-online caso núm. 371; ICC Ct Arb No. 6281, 26 de agosto de 1989, CISG–online caso núm. 8 (se refiere al aumento de los precios, pero el derecho aplicable es el derecho yugoslavo); *Tribunale Civile di Monza*, 14 de enero de 1993, CISG-online caso núm. 540 (la ley aplicable fue el CC italiano: Artículo 1467 del Código Civil).

[94] Schlechtriem y Butler, *UN Law on International Sales* pág. 204, párr.1.3; Gillette y Walt, *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods* pág. 312.

[95] Véase Hof van Cassatie, 19 de junio de 2009, CISG-online caso núm. 1963.

[96] Id.

[97] Id.

estándar de alteración del valor requerido y la aplicación de los UNIDROIT PICC para llenar una laguna de la CISG que no existe (véase el párrafo 12.7 *infra*).[98]

d. la duración del contrato;

7.12. El factor tiempo hace que sea más probable que situaciones de excesiva onerosidad ocurran en contratos a largo plazo.[99] Sin embargo, en principio, debería aplicarse el mismo estándar con independencia de la duración de los contratos.

7.13. El umbral de alteración del valor de las prestaciones requerido para ser exonerado por excesiva onerosidad puede reducirse en contratos de duración prolongada solamente si la ruina económica de la parte afectada es inminente.[100] Consecuentemente, el momento en que se produce el evento que da lugar a la excesiva onerosidad es relevante para calcular el valor de las prestaciones pendientes de ejecutar con respecto al valor total del contrato.[101] Por ejemplo, si el valor de un contrato de diez años está previsto por la parte afectada en un 100%, y los eventos que dieron lugar a la excesiva onerosidad se produjeron durante el quinto año, lo que dio lugar a que esa parte recibiera el 30% del valor previsto, el juez o el árbitro debe considerar el 70% restante para los próximos cinco años al evaluar si las prestaciones de las partes han experimentado un desequilibrio fundamental.

e. si el vendedor ha obtenido las mercaderías de su propio proveedor;

7.14. Todas las circunstancias que afectan el cumplimiento del contrato deben considerarse al determinar si una parte puede ser exonerada por excesiva onerosidad. En algunos casos, el vendedor pudo haber comprado las mercancías o haberlas obtenido de su proveedor antes de que se produjera la situación que dio lugar a excesiva onerosidad. El precio pudo haber aumentado considerablemente y de forma imprevisible después de ese momento, aún si el contrato no era de naturaleza especulativa; sin embargo, si el vendedor obtuvo los bienes antes de que se produjera el impedimento económico, éste no puede denegar

[98] Véase Flechtner, 'The Exemption Provisions of the Sales Convention Including Comments on Hardship Doctrine and the 19 June 2009 Decision of the Belgian Cassation Court', pág. 98.

[99] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 438.

[100] Ibid., pág. 439.

[101] Ibid., págs. 462, 63.

legítimamente la entrega y revender las mercaderías a un segundo comprador para obtener una mayor ganancia.

f. si alguna de las partes se ha protegido contra los cambios de mercado.

7.15. Al evaluar si existe una situación de excesiva onerosidad, debe tenerse en cuenta si alguna de las partes se ha cubierto o asegurado contra los cambios en el mercado. Por ejemplo, si un vendedor ha contratado un seguro contra la excesiva onerosidad, el importe de dicho seguro puede considerarse al determinar si el vendedor puede superar el impedimento o no.

8. La parte afectada por excesiva onerosidad (*hardship*) deberá comunicar a la otra parte del cambio de circunstancias y sus efectos sobre su capacidad para cumplir sus obligaciones. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte afectada tuviera o debiera haber tenido conocimiento de la situación de excesiva onerosidad (hardship), esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

8.1. De conformidad con el artículo 79(4) CISG, la parte que no haya cumplido sus obligaciones debe comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplir.[102] Este requisito es una expresión del principio subyacente de cooperación en los contratos regidos por la CISG; tiene por objeto alertar a la otra parte sobre si debe adoptar medidas correctivas, como reducir los daños y perjuicios en virtud del artículo 77 CISG y/o –cuando exista un incumplimiento esencial– resolver el contrato.[103] Este requisito de notificación se aplica a las situaciones de excesiva onerosidad y persigue los mismos objetivos que otros tipos de impedimentos.[104]

8.2. La notificación debe hacerse por la parte afectada dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya o debiera haber descubierto la existencia de la excesiva

[102] CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Regla 3.1. Comentario párr. 1.
[103] Yesim M. Atamer, 'Article 79', en Stefan Kröll, Loukas Mistelis, y Pilar Perales Viscasillas (eds.), *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods - Commetary* (Segunda ed.; Múnich: Hart Publishing, 2018) pág. 1077, párr. 95; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 34.
[104] Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law*, pág. 672, párr. 45.108.

onerosidad. Para cumplir su propósito, la notificación debe describir los cambios en las circunstancias económicas, su gravedad, naturaleza y duración con suficiente detalle.[105] La notificación puede hacerse en varias etapas, dependiendo del estado del mercado relevante (por ejemplo, el carácter repentino o el grado de la fluctuación del valor de la prestación) o de la naturaleza del impedimento que hace que la prestación sea excesivamente onerosa. La cuestión de si la notificación se realizó en un plazo razonable depende de las circunstancias y del acuerdo de las partes, tales como los medios disponibles o la posibilidad de transmitir la notificación y si el cumplimiento en tiempo era de carácter esencial.[106]

8.3. La notificación no está sujeta a ningún requisito de forma. A diferencia del artículo 27 CISG, conforme a lo establecido en el artículo 79(4) CISG, el riesgo de que la notificación no llegue al destinatario en un plazo razonable recae en la parte afectada por la excesiva onerosidad.[107] Sin embargo, una lectura teleológica de esta disposición, a la luz del principio de la buena fe enunciado en el artículo 7(1) CISG, puede eximir a la parte afectada de la obligación de notificar si la otra parte tenía conocimiento de las circunstancias relevantes.[108]

8.4. La omisión de la notificación por la parte afectada por la excesiva onerosidad no la priva de invocar la exención prevista en el artículo 79 CISG. La exoneración general del pago de los daños y perjuicios prevista en el artículo 79(5) CISG no se ve afectada. Las consecuencias derivadas de la falta de notificación adecuada y oportuna sobre la situación de excesiva onerosidad son la responsabilidad por las pérdidas resultantes de dicha omisión. La otra parte podría reclamar los daños para compensar su interés negativo en la ejecución del contrato (*reliance interest*). Éstos podrían consistir, por ejemplo, en los gastos incurridos al confiar que el contrato se cumpliría durante el plazo en que se debería haber recibido la notificación.[109] Las ganancias dejadas de obtener también pueden exigirse por retraso en la entrega de las mercancías derivado de excesiva onerosidad, si

[105] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1147, párr. 45; Atamer, 'Article 79', pág.1077, párr. 95; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 342.

[106] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 343.

[107] Atamer, 'Article 79', pág. 1077, párr. 96.

[108] En relación con los impedimentos en general véase Schwenzer, 'Article 79', pág. 1147, párr. 47.

[109] Atamer, 'Article 79', pág. 1077, párr. 97.

el comprador revende las mercancías a un tercero después de la expiración del plazo en que la notificación debería haber sido recibida por el comprador.[110]

9. En caso de excesiva onerosidad (*hardship*), nada impedirá a cualquiera de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios y requerir el cumplimiento específico de la obligación afectada por excesiva onerosidad (*hardship*).

9.1. El artículo 79(5) CISG sólo exime a la parte afectada por la excesiva onerosidad de la obligación de indemnizar los daños y perjuicios.[111] Otros principios de la CISG, como la razonabilidad del cumplimiento (artículos 46 y 48 CISG) y la necesidad de interpretar de buena fe los derechos y acciones disponibles para las partes (artículo 7(1) CISG)[112] también pueden influir en la exoneración de la parte afectada de su obligación de cumplir el contrato mientras exista el impedimento. Entre los recursos que no se ven afectados por una exoneración en virtud del artículo 79 CISG figuran los derechos de la otra parte a suspender el cumplimiento (artículo 71 CISG), a reducir el precio del contrato (artículo 50 CISG), a resolver el contrato (artículos 48(1) y 64(1) CISG) o cualquiera de sus entregas sucesivas (artículo 73 CISG), a exigir intereses (artículo 78 CISG) o a los gastos realizados para la conservación de las mercancías (artículos 85 y 86 CISG).[113]

<u>Exoneración de responsabilidad por daños y perjuicios:</u>

9.2. Como se indica en la opinión No. 7 del Consejo Consultivo de la CISG, si el incumplimiento se debe a un impedimento con arreglo al artículo 79 CISG, la parte afectada queda exonerada, en primer lugar, de su obligación de pagar los daños y perjuicios durante el tiempo en que exista dicho impedimento.[114] La misma exoneración

---

[110] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 343.

[111] Flechtner, 'Uniformity and Politics: Interpreting and Filling Gaps in the CISG', pág. 201.

[112] Diana Akikol, 'Article 46', en Brunner y Gottlieb (ed.), *Commentary on the UN Sales Law* (Países Bajos: Wolters Kluwer, 2019) pág. 348, párr. 14; Atamer, 'Article 79', pág. 1053, párr. 39.

[113] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1151, párr. 56; Honnold and Flechtner, *Uniform Law for International Sales* pág. 640, párr. 435.4; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 366.

[114] CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Regla 1, Comentario párr. 6; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 345; Atamer, 'Article 79', pág.1060, párr.13; Schwenzer, 'Article 79', pág. 1148, párr. 50; Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law*, pág. 663, párr. 45.60.

de indemnizar los daños y perjuicios debería concederse por las cortes y tribunales arbitrales en los casos en los que se determine la existencia de una circunstancia de excesiva onerosidad.[115] Como se indica en la opinión No. 10 del Consejo Consultivo de la CISG, la exoneración del pago de daños y perjuicios bajo el artículo 79 CISG incluye una exención del pago de las denominadas "sumas convenidas", es decir, de los montos acordados del tipo cláusulas penales y otras sumas pactadas como una indemnización pre cuantificada de los daños y perjuicios (si son válidas con arreglo al derecho interno vigente), a menos que las partes hayan acordado otra cosa en su contrato.[116]

Exclusión del cumplimiento específico:

9.3. La cuestión de si la exoneración prevista en el artículo 79 CISG se extiende también al derecho a solicitar el cumplimiento específico del contrato ha sido debatida considerablemente en virtud de la redacción del artículo 79(5) CISG.[117] Esta disposición establece que nada impide a las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la Convención.[118] El texto

---

Un autor afirma que la exención expresa del pago de daños y perjuicios no era necesaria porque un impedimento con arreglo al artículo 79 de la CISG entraría en la categoría de daños y perjuicios imprevisibles con arreglo al artículo 74 de la CISG; véase Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', pág. 340. Sin embargo, Ishida parece no entender que el requisito de previsibilidad del artículo 74 de la CISG considera que los daños y perjuicios son una posible consecuencia del incumplimiento y no el incumplimiento en sí o el impedimento que lo causa. También olvida que el sistema de acciones de la CISG sigue el enfoque de la responsabilidad objetiva y que el artículo 79 funciona como una exoneración de la responsabilidad más que como una disposición de limitación de los daños y perjuicios.

[115] En cuanto a los PICC de UNIDROIT, algunos autores parecen tener un punto de vista diferente. Comentando el artículo 6.2.3 PICC, McKendrick considera que la excesiva onerosidad (*hardship*) no excluye por sí misma la responsabilidad del demandado por incumplimiento, véase McKendrick, "Artículo 6.2.3", pág. 821, párr. 10. Citando un laudo arbitral del CAM, en el que se sostiene que el artículo 6.2.3 PICC no prevé la exención de los daños y perjuicios, sino el deber de renegociar, el remedio de la adaptación del contrato o la terminación del mismo por el Tribunal; y como la parte incumplidora no solicitó ninguno de esos remedios, el Tribunal decidió no eximirla de los daños y perjuicios, omitiendo la determinación de si se había producido una excesiva onerosidad (*hardship*). A pesar de ese entendimiento incorrecto, parece claro que una vez que se comprueba la existencia de una excesiva onerosidad (*hardship*) y una corte o tribunal decide adaptar un contrato o terminarlo a petición de una parte, ésta debe quedar exenta del pago de los daños y perjuicios derivados de la modificación o rescisión del contrato, véase Laudo Arbitral del 30 de noviembre de 2006, *Centro de Arbitraje de México*, párr. 251, disponible en Unilex: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1149&step=FullText

[116] CISG AC Opinión Num. 10, Pago de Sumas Convenidas por Incumplimiento de una Obligación en Contratos sujetos a la CISG, Ponente: Dr. Pascal Hachem, 3 de Agosto de 2012, Regla 5. Véase también Hachem, *Agreed Sums Payable Upon Breach of an Obligations* pág. 138; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* págs. 346, 47.

[117] Atamer, 'Article 79', pág. 1061,párrs. 16, 17; Schwenzer, 'Article 79', pág. 1050, párr. 53.

[118] El artículo 8:101(2) PECL establece claramente que cuando se excusa el incumplimiento de una parte, junto con el derecho a reclamar daños y perjuicios, se excluye igualmente el derecho a exigir el cumplimiento. Véase el Artículo 8:101 PECL "(2) "Cuando el incumplimiento de una de las partes pueda

del artículo 79(5) CISG sugiere que una parte puede reclamar, en principio, el cumplimiento específico del contrato a pesar del impedimento que sufre la otra. En la Conferencia de Viena se rechazó una propuesta realizada por la delegación alemana encaminada a aclarar que no se podía insistir en el cumplimiento específico del contrato si existía un impedimento.[119] Se consideró que en la práctica no surgiría ningún problema en caso de que la parte afectada sufriera verdaderos impedimentos, mientras que la supresión categórica del derecho al cumplimiento específico podría perjudicar los derechos accesorios de la otra parte.[120] Hoy en día parece incuestionable que no se puede exigir la ejecución de las prestaciones mientras exista el impedimento.[121] Las mismas conclusiones son válidas en casos de excesiva onerosidad, que es un tipo de impedimento.[122]

9.4. La exoneración de cumplimiento por excesiva onerosidad aplica a la obligación de ejecución del contrato contemplada en los artículos 46(1) y 62 CISG, de entregar mercaderías en sustitución de aquellas que no son conformes en virtud del artículo 46(2) CISG y de subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías mediante su reparación bajo el artículo 46(3) CISG.[123] El mismo razonamiento aparece en otros instrumentos internacionales, como el artículo 7.2.2(b) UNIDROIT PICC.[124] Esta regla puede extraerse de la posibilidad de solicitar el cumplimiento del contrato, a menos que

---

justificarse con arreglo al artículo 8:108, el perjudicado puede recurrir a cualquiera de los medios dispuestos en el capítulo 9, excepto la pretensión de **cumplimiento** y la indemnización por daños y perjuicios."

[119] Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', págs. 343, 44.

[120] Véase el Documento A/CONF.97/C.1/L.191/Rev.1 en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, 10 de marzo a 11 de abril de 1980 (Documentos Oficiales, Nueva York, 1981) 381. Schwenzer, 'Article 79', pág. 1050, párr. 53.

[121] Atamer, 'Article 79', pág. 1065, párr. 27; Honnold and Flechtner, *Uniform Law for International Sales* pág. 642, párr. 435.5; Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', pág. 449-51; Peter Huber, 'Article 46', en Mistelis, Kroll, Perales-Viscasillas (ed.), *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (Hamburgo: Beck, 2018) pág. 678, párr. 19.

[122] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1150, 51, párr. 55; Huber, 'Article 46', pág. 879, párr. 23; Akikol, 'Article 46', pág. 348, 49, párr. 14; Atamer, 'Article 79', pág. 1052, párr. 35.

[123] Akikol, 'Article 46', pág. 348, párr. 14; Atamer, 'Article 79', pág. 1053, párr. 39.

[124] Si una parte no cumple una obligación distinta a la de pagar una suma de dinero, la otra parte puede reclamar la prestación, a menos que:
[…]
(b) la prestación o, en su caso, la ejecución forzosa, sea excesivamente gravosa u onerosa;
[…]

no sea razonable de acuerdo con los artículos 46 y 48 CISG a la luz de la obligación de interpretar la CISG de buena fe (artículo 7(1) CISG).[125]

Suspensión del cumplimiento del contrato:

9.5. Una parte tiene derecho a suspender la ejecución de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta evidente que la otra parte no cumplirá con una parte sustancial de sus obligaciones. El artículo 71(1)(a)(b) CISG no menciona expresamente la excesiva onerosidad entre los motivos de suspensión, pero el "grave menoscabo de la capacidad para cumplir" de la parte afectada en virtud del artículo 71(1)(a) CISG podría comprender impedimentos como la excesiva onerosidad.

9.6. El artículo 71 CISG restringe el derecho a la suspensión o a oponerse a que las mercaderías en tránsito se pongan en poder del comprador, a las situaciones en que el cumplimiento no se ha hecho aún exigible. No obstante, una parte puede diferir su cumplimiento aún cuando la obligación se ha vuelto exigible si existe un impedimento bajo el artículo 79 CISG, que impide que el vendedor entregue las mercancías o que el comprador pague el precio. La notificación efectuada por la parte afectada sobre la existencia de una situación de excesiva onerosidad permitirá a la otra parte suspender el cumplimiento de sus obligaciones y, por lo tanto, prevenir pérdidas mayores.

Reducción del precio:

9.7. El artículo 50 CISG faculta al comprador para reducir el precio de las mercaderías no conformes, proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Una exoneración por excesiva onerosidad bajo el artículo 79 CISG rara vez puede darse cuando las mercaderías no conformes ya han sido entregadas. Sin embargo, un comprador puede reclamar una reducción del precio si, por ejemplo, la falta de conformidad consiste en que faltan partes de las mercaderías que el vendedor no puede entregar debido a la excesiva onerosidad.

Resolución por declaración de una parte:

9.8. El derecho a resolver el contrato conforme a los artículos 49(1) y 64(1) CISG presupone que el incumplimiento del contrato es de carácter esencial. La existencia de un

[125] Akikol, 'Article 46', pág. 348, párr. 14; Atamer, 'Article 79', pág. 1053, párr. 39.

incumplimiento esencial depende en gran medida de las circunstancias de cada caso.[126] El artículo 25 CISG establece que el incumplimiento del contrato es esencial cuando causa a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato.[127] Una de las cuestiones centrales en los casos de excesiva onerosidad es si es posible y –teniendo en cuenta las expectativas de la otra parte– justo y razonable que se subsane el incumplimiento.[128]

9.9. En el caso hipotético de que, tras la celebración del contrato, los costos de adquisición para el vendedor se hayan duplicado de 100 a 200, el vendedor puede proponer la entrega de las mercaderías si el comprador está dispuesto a pagar un precio más alto, digamos 150. El comprador puede optar por negarse a aceptar la oferta del vendedor, proceder a comprar las mercancías de un tercero y demandar al vendedor por 100 (la diferencia entre el precio del contrato y el precio de la compra para sustituir las mercaderías). La corte o el tribunal arbitral deberá entonces decidir si el vendedor está exento de sus obligaciones debido a un impedimento económico o si la voluntad del vendedor de entregar las mercancías en condiciones diferentes (a 150) equivale a un incumplimiento esencial del contrato, lo que da al comprador el derecho de resolver el contrato. En este caso, el tribunal tendrá que considerar si, dadas las circunstancias del caso, habría sido justo y razonable que el comprador pagara 150 (que el vendedor estaba dispuesto a aceptar) en lugar de 200 (en una compraventa sustituta). Teniendo en cuenta todas las circunstancias, la corte o el tribunal podría resolver a favor del vendedor si considera que el comprador debería haber consentido en renegociar el precio para mitigar los daños.

Derecho a reclamar intereses:

9.10. El comprador que se haya retrasado en el pago del precio debido a una situación de excesiva onerosidad temporal conforme al artículo 79 CISG, deberá pagar intereses sobre el mismo a partir de la fecha de pago acordada en el contrato.[129] Dicha norma se aplica a

[126] Ulrich Schroeter, 'Article 25', en Ingeborg Schwenzer (ed.), *Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods* (4ta ed.; Londres: OUP, 2016) pág. 424, párrs. 13 et seq. Oberlandesgericht Stuttgart, 12 de marzo de 2001, CISG-online caso núm. 841; *CIETAC*, 30 de octubre de 1991, CISG-online caso núm. 842.

[127] Una disposición similar se encuentra en el Artículo 7.3.1(2) UNIDROIT PICC, en el Artículo 8:103 PECL y en el Artículo III – 3:502(2) DCFR.

[128] CISG AC Opinión Núm. 5, El derecho del comprador a resolver el contrato en caso de entrega de mercaderías o documentos no conformes, Ponente: Profesora Ingeborg Schwenzer, 7 de mayo de 2005, Comentario 3.

[129] CISG AC Opinión Núm. 14, Intereses bajo el artículo 78 CISG, Ponente: Profesora Dr Yeşim M. Atamer, 22 de octubre de 2013, Regla 7, Comentario párrs. 3.47 y 3.48.

toda obligación monetaria que no haya sido pagada oportunamente debido a una situación de excesiva onerosidad, a menos que la demora haya sido causada por la conducta de la otra parte.[130]

10. La exoneración por causa de excesiva onerosidad (*hardship*) surtirá efecto mientras dure la excesiva onerosidad (*hardship*).

10.1. Una reclamación de cumplimiento específico en los términos originales del contrato (artículos 46(1) y 62 CISG) no será ejecutable mientras persista el desequilibrio sustancial en las prestaciones de las partes.[131] Durante el tiempo en que exista la excesiva onerosidad, no se podrá hacer valer contra la parte afectada ni la obligación de entregar mercaderías en sustitución (artículo 46(2) CISG) ni la obligación de subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías mediante su reparación (artículo 46(3) CISG).[132]

11. Conforme a la CISG, las partes no están obligadas a renegociar el contrato en caso de excesiva onerosidad (*hardship*).

11.1. Las partes pueden, si así lo acuerdan, renegociar su contrato en caso de excesiva onerosidad. La renegociación de los términos del contrato es la solución más racional en algunos casos de imposibilidad económica y en otros la solución más práctica. Si las partes renegocian voluntariamente, podrían hacer frente a cualquier fluctuación del mercado o del valor de las prestaciones de manera más rápida y eficaz. Los precedentes de casos en los cuales la ley aplicable es la CISG, muestran que las partes tratan de resolver diversas problemáticas de manera amistosa, antes de hacer valer cualquier recurso contemplado en la Convención.[133]

11.2. No obstante, la renegociación, como la negociación, se basa en la voluntad y en la confianza. Una renegociación constructiva y cooperativa no puede ser impuesta a las

[130] Id., Comentario párr. 3.47.

[131] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1150, 51, párr. 55; Atamer, 'Article 79', pág. 1068, párrs. 35, 36; Akikol, 'Article 46', pág. 349, párr. 15.

[132] Akikol, 'Article 46', pág. 348, párr. 14; Atamer, 'Article 79', pág. 1053, párr. 39.

[133] Hannaford (trading as Torrens Valley Orchards) v Australian Farmlink Pty Ltd ACN 087 011 541 [2008] FCA 1591, 24 de octubre de 2008, caso unilex núm. 1366 disponible en http://www.unilex.info/case.cfm?id=1366; Arbitraje CCI caso núm. 11849 de 2003 (*Caso de productos de moda*), disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031849i1.html; República de Corea, 29 de abril de 2010 Corte de Distrito de Daegu, disponible en: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100429k3.html.

partes.[134] La fuente principal para lograr un nuevo equilibrio en las prestaciones de las partes, yace en su libertad para modificar el contrato. La posibilidad de reequilibrar un contrato de común acuerdo se basa principalmente en la libertad de las partes de acordar, de antemano, las medidas que se seguirán en caso de excesiva onerosidad. Diferentes cláusulas modelo de excesiva onerosidad prevén esa posibilidad,[135] incluyendo la cláusula modelo de la ICC de 2003 y 2020.[136]

11.3. Además, el marco del actual sistema de derechos y acciones disponibles en caso de incumplimiento contemplado en la CISG, ofrece incentivos fácticos para que las partes renegocien su contrato, por su propio interés, en una situación de excesiva onerosidad. Los recursos tradicionales previstos en la CISG, combinados con el deber de mitigar daños contemplado en el artículo 77 CISG,[137] pueden inducir a las partes a renegociar sus obligaciones y a distribuir los riesgos de manera equitativa ante la incertidumbre que conlleva toda situación de excesiva onerosidad.[138]

---

[134] Günter Roth, ' § 313 Bgb', en Wolfgang Krüger (ed.), *Münchener Kommentar Zum Bürgerlichen Gesetzbuch* (5 ed.; Múnich: CH Beck, 2007) párr. 93.

[135] Véase por ejemplo, la Cláusula 16.2 (Excesiva onerosidad, *hardship*) del Contrato Modelo ITC para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías y las cláusulas 9.2 y 9.3 del Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo, por el Centro de Comercio Internacional (ITC) (un organismo de la Organización Mundial del Comercio), *Contratos Modelo para la Pequeña Empresa: Guía Legal Para Hacer Negocios Internacionales, (Ginebra: ITC, 2010) págs. 54, 55, 70, 71*, disponible en: http://www.intracen.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=37603.

[136] Véase la Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2003, párr. (2)(b); Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2020, párr. (2)(b).

[137] Véase Ingeborg Schwenzer y Simon Manner, 'The Pot Calling the Kettle Black: The Impact of the Non-Breaching Party's (Non) Behaviour on Its CISG-Remedies', en Camilla Andersen and Ulrich Schroeter (eds.), *Sharing International Commercial Law across National Boundaries – Festschrift for Albert H Kritzer* (Londres: Wildy, Simmonds & Hill, 2008) pág. 480. Para el deber de mitigar en los sistemas de derecho interno véase Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 630, párrs. 44.256 et seq. Véase también Finlandia § 70(1) Ley de Compraventa de Mercaderías; Alemania § 254 BGB; Noruega § 70(1) Ley de Compraventa de Mercaderías; Suecia § 70(1) Ley de Compraventa de Mercaderías; Suiza Art. 44 CO; Arts. 7.4.7, 7.4.8 UNIDROIT PICC, Artículos 9:504 y 9:505 PECL; Arts. III.-3:704 y III.-3:705 DCFR.

[138] El artículo 77 de la CISG puede constituir claramente una norma para la distribución equitativa de los riesgos en caso de excesiva onerosidad (*hardship*), a pesar de la opinión contraria de algunos doctinistas, véase Atamer, "Article 79", pág. 1091, párr. 85. Los compradores no rechazarán automáticamente una oferta de renegociar, resolver el contrato y demandar daños y perjuicios en caso de falta de entrega al precio convenido. Los costos de la presentación de una demanda y la incertidumbre de la decisión del tribunal pueden actuar como desincentivos en los contratos de distribución a largo plazo o en los escenarios en los que las mercaderías se van a integrar en un proceso de fabricación o en un inventario en espera de ser revendidos, especialmente en momentos en los que la excesiva onerosidad (*hardship*) y las teorías similares están cobrando impulso en las transacciones B2B. En un caso, por ejemplo, un tribunal de los Países Bajos sostuvo que un vendedor debería haber acordado un cambio de las condiciones de entrega solicitado por los compradores, y ordenó al vendedor que entregara las mercaderías dentro de los 14 días siguientes al fallo, véase Rechtbank Arnhem, 31 de enero de 2008, CISG-online caso núm. 2016.

11.4. En los comentarios de la opinión número 7 del Consejo Consultivo de la CISG, se planteó la cuestión de si las partes tienen el deber de renegociar a la luz del mandato de interpretar la CISG de buena fe (artículo 7(1) CISG), pero sin entrar a más detalles.[139] En esta opinión número 20 se aclara que, a menos que el contrato indique lo contrario, la CISG no impone a las partes la obligación de renegociar el contrato en caso de excesiva onerosidad.

11.5. El establecimiento de un deber de renegociación bajo la CISG no sería adecuado. Un impedimento en virtud del artículo 79 CISG sólo libera a la parte que ha incumplido de la obligación de indemnizar los daños y perjuicios resultantes de dicho incumplimiento.[140] No existe el deber de renegociar conforme al artículo 79 CISG, y la inviabilidad de hacer cumplir ese deber aconseja no imponerlo.

11.6. En primer lugar, es más que cuestionable si y cómo el incumplimiento de una obligación de renegociar sería reparado. El artículo 79 CISG, al igual que la mayoría de los ordenamientos jurídicos internos e internacionales, no estipula ningún medio para hacer cumplir la obligación de renegociar de las partes (véase el párrafo 11.4 *supra*).[141] Imponer el deber de negociar cuando no hay medios concretos para hacer cumplir dicha obligación equivale a una simple declaración de buenas prácticas. El deber de negociar sólo cobraría importancia si se sancionara su incumplimiento.[142]

11.7. En segundo lugar, los casos de excesiva onerosidad implican situaciones de hecho en las que difícilmente se puede determinar si una parte se niega a negociar o rompe las negociaciones de mala fe.[143] La imposición de un deber de renegociación es especialmente inadecuado para las transacciones internacionales que requieren rapidez y seguridad jurídica, lo que se dificulta con negociaciones largas o tediosas.[144] Es muy

[139] CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Comentario párr. 40.
[140] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1148, párr. 50; Flechtner, 'Uniformity and Politics: Interpreting and Filling Gaps in the CISG', pág. 201.
[141] Véasse por ejemplo, Armenia Art. 467 CC; Azerbaiyán Art. 422 CC; Francia Art. 1195 CC; Lituania Art. 5.204 CC; Rusia Art. 451 CC; Ucrania Art. 652 CC. Véase también Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 673, párr. 45.112.
[142] Esto sólo está previsto en el artículo 6:111 3) c) PECL, según el cual un tribunal puede conceder una indemnización por la pérdida sufrida por una parte que se niegue a negociar o que rompa las negociaciones en contra de la buena fe y el trato justo.
[143] Estas críticas fueron reconocidas por los redactores del DCFR, quienes, según los Comentarios Oficiales, decidieron no imponer la obligación de negociar (aunque hicieron del intento de renegociación un requisito previo al derecho del deudor a obtener reparación), véase el Art. III.-1:110, Comentario C DCFR.
[144] Atamer, 'Article 79', pág. 1091, párr. 84.

probable que las partes que recurren a las cortes o a los tribunales arbitrales hayan agotado sus posibilidades de llegar a una solución amistosa antes de involucrarse en los costos e inconvenientes que son propios de la presentación de una demanda.[145] Sin embargo, los casos evidentes de mala fe pueden tenerse en cuenta al asignar los costos de los procedimientos.[146]

11.8. En casos de excesiva onerosidad, algunos instrumentos internacionales prevén la obligación de renegociar las condiciones contractuales originales que se desequilibraron o se volvieron excesivamente onerosas.[147] Esta obligación de renegociar se basa en el deber de actuar de buena fe,[148] que es común en muchos sistemas de derecho civil.[149] Pero otros sistemas jurídicos, no sólo los pertenecientes a la tradición del *common law*,[150] no imponen el deber de renegociar.[151]

---

[145] Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', pág. 372.

[146] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 483.

[147] El Artículo 6.2.3(1) UNDROIT PICC, el Artículo 6:111(2) PECL 1999 al igual que el Artículo III – 1:110(3)(d) DCFR; Art. 84(1) PLACL. Sin embargo, McKendrick explica que en el caso de los UNIDROIT PICC el deber de renegociar no proviene de la redacción del Artículo 6.2.3 ("puede reclamar la renegociación del contrato") sino del principio general de buena fe del Artículo 1.7 y del deber de las partes de cooperar establecido en el Artículo 5.1.3 PICC, véase McKendrick, 'Article 6.2.3', pág. 819, párr. 1, nota. 53.

[148] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 480, 81; McKendrick, 'Article 6.2.3', pág. 819, párr. 1. Véase también Laudo CCI, marzo 1999, Núm. 5953, Clunet 1990, 1056.

[149] El principio de la buena fe encontró su camino en casi todos los sistemas de Derecho Civil a través de la recepción del Derecho Romano. Véase Francia, artículo 1104(I) CC; Italia, artículo 1337 CC; Alemania, §242 BGB; Suiza, artículo 2 ZGB. El nuevo Código Civil francés ratificó el principio en el artículo 1104(1), véase Chénedé, *Le Nouveau Droit Des Obligations Et Des Contrats: Consolidations - Innovations - Perspective* pág. 19, párr. 21.24. La buena fe es también un principio de integración contractual arraigado en las leyes latinoamericanas, véase Edgardo Muñoz, *Modern Law of Contracts and Sales in Latin-America, Spain and Portugal*, ed. Ingeborg Schwenzer (International Commerce and Arbitration, 6; La Haya: Eleven International Publishing, 2011) pág. 270. Los sistemas del C*ommon Llaw*, sin embargo, tienden a abstenerse de aceptar la buena fe como principio general del derecho de los contratos: véase Michael G. Bridge, 'Does Anglo-Canadian Law Need a Doctrine of Good Faith?', *Canadian Bus LJ*, 9 (1984) pág. 426; Gunther Teubner, 'Legal Irritants: Good Faith in British Law or How Unifying Law Ends up in New Divergencies', *Modern Law Review*, 61 (1998), pág. 11.

[150] Véase Estados Unidos § 2-615 (a) UCC, estableciendo que "la demora en la entrega o la falta de entrega... no constituye un incumplimiento de su obligación en virtud de un contrato de compraventa si el cumplimiento de lo acordado se ha hecho impracticable por la ocurrencia de una contingencia…". Para un análisis de la doctrina de la impracticabilidad en el derecho estadounidense, véase Palumbo, *Modern Law of Sales in the United States*, págs. 165 y 66.

[151] Véase Argentina Art. 1091 CC; Italia Arts. 1467-1469 CC; Países Bajos Arts. 6:258 y 6:260 BW. Para más referencias véase, Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration* pág. 480.

11.9. La Corte de Casación de Bélgica y algunos autores han considerado que existe una laguna en el artículo 79 CISG en lo que respecta a las consecuencias de la excesiva onerosidad, y que esta laguna podría colmarse, según el artículo 7(2) CISG, recurriendo a los UNIDROIT PICC, que obliga a las partes a renegociar el contrato.[152] Este enfoque plantea algunas dificultades. Se ha cuestionado si el artículo 7(1) CISG impone a las partes la obligación de actuar de buena fe durante la celebración y el cumplimiento del contrato.[153] Además, el artículo 7 CISG requiere una interpretación autónoma de la Convención y que la subsanación de las lagunas internas de la misma se haga de acuerdo con sus principios. Por lo tanto, todas las soluciones que se desarrollen deben basarse en la propia Convención.[154]

12. Conforme a la CISG, un tribunal judicial o arbitral no tiene la facultad de adaptar el contrato en caso de excesiva onerosidad (*hardship*).

12.1. La adaptación del contrato no se contempla ni se permite bajo la CISG.[155] El hecho de que las disposiciones de la CISG, que rigen la exoneración, no autoricen la adaptación del contrato por un tribunal judicial o arbitral, no crea una "laguna" en la CISG; más bien muestra un rechazo del recurso de adaptación, como se registra en los *travaux préparatoires*.[156] Teniendo en cuenta que la excesiva onerosidad es una cuestión que se rige por la CISG, los derechos y acciones disponibles para este tipo de impedimento deben encontrarse en el artículo 79 CISG. A este respecto, el artículo 79(5) CISG establece específicamente que la parte afectada puede ejercer cualquier derecho previsto en la Convención, con excepción del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios. Por consiguiente, esta disposición indica expresamente los recursos

[152] Hof van Cassatie, 19 de junio de 2009, CISG-online caso núm. 1963; Schlechtriem and Butler, *UN Law on International Sales* pág. 204, párr. 91.

[153] Bridge, *The International Sale of Goods* pág. 509, párr. 10.41; Ingeborg Schwenzer y Pascal Hachem, 'Article 7', en Ingeborg Schwenzer (ed.), *Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods* (4ta ed.; Londres: OUP, 2016) pág. 127, párr. 17.

[154] Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 45, párr. 3.54.

[155] Tampoco se contempla la adaptación del contrato en las siguientes jurisdicciones: Italia Art. 1467 CC; Bolivia Art. 581 CC, Brasil Art. 478 y 479 CC; Eslovenia Art. 112 Código de Obligaciones. La Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI 2003 establece en su párrafo 3 que "... la parte que invoque esta cláusula tendrá derecho a la resolución del contrato". Sobre el artículo 1467 del *Codice Civile* italiano, véase Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exención por incumplimiento en el arbitraje internacional* pág. 506.

[156] Flechtner, 'The Exemption Provisions of the Sales Convention Including Comments on Hardship Doctrine and the 19 June 2009 Decision of the Belgian Cassation Court', pág. 98.

disponibles al hacer referencia a los que se contemplan explícitamente en los artículos 45 y 61 CISG. Dichos artículos no prevén la adaptación del contrato por un tribunal judicial o arbitral.

12.2. Por las mismas razones, no se puede conceder ningún período de gracia a la parte afectada por una situación de excesiva onerosidad cuando la otra parte tiene derecho a ejercer una acción por incumplimiento del contrato conforme a la CISG (artículos 45(3) y 61(3) CISG).

12.3. Además, no es congruente ni necesario crear un recurso jurídico diferente en caso de excesiva onerosidad que difiera de los existentes con arreglo al artículo 79 CISG. La solución buscada por la adaptación del contrato quita de las manos de las partes lo que éstas pueden lograr de mejor manera. Este enfoque contradice la autonomía que tienen las partes para solucionar el impedimento económico.

12.4. Se ha sostenido que del artículo 50 CISG, relativo a la reducción del precio, se advierte un principio general que posibilita la adaptación de un contrato a las nuevas circunstancias.[157] Sin embargo, el derecho a rebajar el precio del contrato contemplado en el artículo 50 CISG, deriva de un incumplimiento del contrato del vendedor; en otras palabras, es la consecuencia adversa de un incumplimiento del contrato y una forma eficaz de reparar los daños causados por el mismo. La concesión de la reducción del precio no se aparta de las expectativas iniciales de las partes en virtud del contrato, mientras que la adaptación del contrato en caso de excesiva onerosidad afecta negativamente a la parte que no es responsable del impedimento.

12.5. Además, se ha sugerido que la adaptación puede derivarse de la "prueba de la expectativa razonable" (*reasonable expectation test*), propuesta como otro de los principios en los que se basa la CISG (artículo 7(2) CISG): para ello, primero, un juez o un árbitro determina si se puede esperar "razonablemente" que la parte afectada supere el impedimento y, de no ser así, puede adaptar el contrato ordenando la implementación de

[157] Schlechtriem, 'Transcript of a Workshop on the Sales Convention: Leading CISG Scholars Discuss Contract Formation, Validity, Excuse for Hardship, Avoidance, Nachfrist, Contract Interpretation, Parol Evidence, Analogical Application, and Much More by Harry M. Flechtner', (Aunado al punto de vista de Schlechtriem véase, Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', págs. 378, 79.

una solución que pueda "razonablemente" llevarse a cabo.[158] Con base en los artículos 39 y 60 CISG, que permiten la integración del contrato, se ha afirmado que los tribunales pueden en algunos casos reescribir los contratos regidos por la CISG a la luz de las circunstancias pertinentes del caso, los usos comerciales o las prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas.[159] Sin embargo, la integración de un contrato funciona bajo el supuesto de que las partes no han acordado otra cosa, mientras que la adaptación de un contrato exige apartarse del acuerdo original celebrado por las partes. La adaptación del contrato conlleva el ejercicio de facultades extraordinarias que requieren una disposición expresa de la CISG otorgando esa posibilidad a los juzgadores.

12.6. En el último comentario de la opinión No. 7 del Consejo Consultivo de la CISG, se señala que, en caso de que las negociaciones fallen, no existen directrices en la Convención para que un tribunal o un árbitro modifiquen o revisen los términos del contrato con el fin de restablecer el equilibrio de las prestaciones.[160] En el mismo comentario también se indica que la aplicación del artículo 79(5) CISG puede abrir la posibilidad para que una corte o tribunal arbitral determinen lo que se deben las partes, adaptando así los términos del contrato al cambio de circunstancias.[161] Tal y como lo señaló una de las partes en un procedimiento arbitral, dicha manifestación del Consejo Consultivo de la CISG, no sugería que el recurso de adaptación del contrato estuviera contemplado en el artículo 79 CISG, porque permitir que un tribunal judicial o arbitral "*determine lo que se deben las partes*" no otorga al árbitro la facultad de ajustar una cláusula del contrato.[162]

12.7. Algunos autores han propuesto la aplicación del artículo 6.2.3(4) UNIDROIT PICC como un principio general en el que se basa la CISG en virtud del artículo 7(2) CISG[163] o como un uso internacional conforme a lo establecido en el artículo 9(2) CISG, a fin de justificar

[158] Véase Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', págs. 359, 72, 79, 80.
[159] Véase ibid.
[160] CISG AC Opinión Núm. 7, Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG, Ponente: Profesor Alejandro Garro, 12 de octubre de 2007, Comentario 3.2. párr. 40.
[161] Ibid párr. 40.
[162] Laudo Independiente, Arbitraje SCC Núm. V2014/078/080, 31 de mayo de 2017, CISG-online caso núm. 4683, párr. 2568 como argumento del demandado [Gazprom] que el Tribunal Arbitral no contradijo ni aceptó expresamente.
[163] Schlechtriem, 'Transcript of a Workshop on the Sales Convention: Leading CISG Scholars Discuss Contract Formation, Validity, Excuse for Hardship, Avoidance, Nachfrist, Contract Interpretation, Parol Evidence, Analogical Application, and Much More by Harry M. Flechtner', págs. 236, 37.

la adaptación del contrato.[164] Ese enfoque también plantea algunas dificultades. En primer lugar, como se estableció anteriormente, no hay ninguna laguna en la CISG en lo que respecta a los derechos y acciones disponibles para las partes en casos de excesiva onerosidad. En segundo lugar, aunque podrían existir coincidencias entre ciertos usos comerciales y algunas de las disposiciones de los UNIDROIT PICC, estos últimos no se concibieron como una reafirmación de los usos del comercio internacional. El derecho a la adaptación del contrato por un tribunal arbitral o judicial en casos de excesiva onerosidad está contemplado en muchos sistemas jurídicos de derecho civil[165] y también a nivel internacional,[166] pero no es aceptado internacionalmente.[167] La cuestión de si la adaptación del contrato o de algunas de sus cláusulas por un tercero constituye un uso en algunas industrias debe establecerse de conformidad con el artículo 9(2) CISG.

12.8. La situación puede ser diferente cuando el contrato ya ha sido cumplido por una de las partes. Así, un comprador pudo haber cumplido con su obligación de pagar el precio en una moneda extranjera cuyo valor, por ejemplo, aumentó en un 100% desde el momento de la celebración del contrato, recurriendo a un crédito bancario excesivamente oneroso y poniendo en peligro su supervivencia financiera. Comentando las disposiciones relativas a la excesiva onerosidad encontradas en los UNIDROIT PICC, se ha afirmado que los derechos y acciones disponibles en caso de excesiva onerosidad deben corresponder a las obligaciones aun no cumplidas, lo que impide a una parte reclamar un mayor pago por los trabajos ya realizados.[168] Sin embargo, con pocas excepciones,[169] la mayoría de las disposiciones que regulan la excesiva onerosidad no aclaran si se puede

[164] Schlechtriem and Butler, *UN Law on International Sales* pág. 204, párr. 91; Atamer, 'Article 79', págs. 1091, 92, párr. 86.

[165] Argentina Art. 1091 CC; Armenia Art. 467 CC; Azerbaiyán Art. 422 CC, Bolivia Art. 581(1)(4) CC; China Art. 26 Interpretación del derecho de los contratos de la República Popular China (2) y Art. 227-2 CC; Colombia Art. 868 CCom; Croacia Art. 369 Ley de obligaciones civiles; Egipto Art. 147(2) CC; Francia Art. 1195 CC; Alemania § 313(1) BGB; Grecia Art. 388 CC; Irak Art. 146(2) CC; Kuwait 198 CC; Libia: Art. 147(2); Lituania: Art. 6.204 CC; Montenegro Art. 128 Ley de Obligaciones; Paraguay Art. 672 CC, sólo en contratos unilaterales; Portugal Art. 437 CC; Qatar Art. 171(2) CC; Rusia Art. 451(2) CC; Siria Art. 148(2) CC; Taiwán Art. 227-2 CC; Países Bajos Art. 6:258 Código Civil de los Países Bajos; Ucrania Art. 652 CC.

[166] Artículo 6.2.3(4) UNIDROIT PICC, Artículo 6:111(3) PECL así como el Artículo III – 1:110(2)(b) DCFR; Art. 84 PLACL.

[167] Flechtner, 'The Exemption Provisions of the Sales Convention Including Comments on Hardship Doctrine and the 19 June 2009 Decision of the Belgian Cassation Court', pág. 102.

[168] Comentando el Art. 6.6.2 UNIDROIT PICC McKendrick, 'Article 6.2.2', pág. 815, párr. 4.

[169] Véase Colombia Art. 868 CCom "*prestación de futuro cumplimiento a cargo de una de las partes*".

exonerar a una parte de las obligaciones que ya se han cumplido.[170] Podría decirse que el texto de las disposiciones relativas a la excesiva onerosidad que exoneran a una parte de cumplir sus prestaciones, como el artículo 79 CISG, deben interpretarse en contra de la exoneración de la responsabilidad por obligaciones ya ejecutadas, dado que la propia noción de impedimento exige hechos que "no pudieron superarse", siendo el cumplimiento pasado una indicación de que la parte desfavorecida no está en condiciones de alegar que se ha superado el "límite último del sacrificio".[171]

12.9. Al final, la cuestión de si un contrato puede adaptarse con respecto a las obligaciones ya cumplidas debe responderse interpretando el comportamiento de las partes. El hecho de que una parte haya ejecutado el contrato en los términos acordados sin haber planteado la cuestión de la excesiva onerosidad, puede dar lugar a la presunción de que no se alcanzó el umbral de desequilibrio requerido. Sin embargo, si la parte afectada por la excesiva onerosidad siguió adelante con el cumplimiento de la obligación sólo después de recibir garantías de su contraparte de renegociaciones posteriores o de una compensación contra entregas futuras, o si era razonable que la parte afectada confiara en las prácticas previas de renegociación o adaptación, usos de la industria, puede considerarse que las partes acordaron implícitamente la posibilidad de adaptar el contrato después de su cumplimiento.[172]

13. Conforme a la CISG, un tribunal judicial o arbitral no tiene la facultad de declarar la terminación del contrato en caso de excesiva onerosidad (*hardship*).

13.1. La posibilidad de terminación (o "resolución" como en el lenguaje utilizado por la CISG) del contrato por un tribunal judicial o arbitral como resultado de una situación de excesiva onerosidad está prevista en los instrumentos internacionales[173] y en muchos de los

[170] Tal es el caso del Art. 6.2.2. UNIDROIT PICC; Art. 6:111 PECL; Art. 84 PLACL.

[171] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1135, 36, párr. 15. Sin embargo, la mayoría de las reglas sobre la excesiva onerosidad (*hardship*) no imponen el requisito de "no superar", sino que establecen el requisito previo de "desequilibrio sustancial", "más oneroso" o "excesivamente oneroso", por ejemplo: Austria §§ 936, 1052, 1170a BGB; Francia Art. 1195 CC; Alemania § 313 BGB; Países Bajos Art 6:258 BW; Grecia Art 388 CC; Portugal Art 437 CC. Además, el Artículo 6.2.3(2) UNIDROIT PICC establece que la solicitud de negociaciones no da derecho por sí misma a la parte desfavorecida a suspender el cumplimiento. Esta disposición resalta la posibilidad de que se lleven a cabo renegociaciones y otras acciones sobre la excesiva onerosidad (*hardship*) a pesar del cumplimiento de la parte desfavorecida.

[172] Esto puede resultar de la aplicación del principio de estoppel en los artículos 16 y 29 de la CISG.

[173] Art. 6.2.3(4) UNIDROIT PICC; Art. 6:111(3) PECL; Art. iii.-1:110(2) DCFR; Art. 84(3) PLACL.

ordenamientos jurídicos examinados en el presente opinión.[174] En los sistemas jurídicos pertenecientes a la familia del *common law*, la terminación *ipso facto* (también llamada terminación *ipso iure*)[175] es el único recurso disponible de acuerdo a la doctrina de la frustración.[176] Sin embargo, los sistemas jurídicos difieren en cuanto a la preferencia de la aplicación de la terminación del contrato sobre otros recursos como la negociación o la adaptación del mismo. En algunos sistemas, se prefiere claramente la terminación sobre la adaptación,[177] mientras que en otros se prefiere la adaptación sobre la terminación.[178]

13.2. También hay algunas diferencias en relación con el mecanismo mediante el cual opera la terminación en casos de excesiva onerosidad. En algunos ordenamientos jurídicos la terminación tiene efecto *ex nunc* y sólo tras la orden de la corte o del tribunal arbitral.[179] Otros sistemas jurídicos siguen el remedio inglés aplicable bajo la doctrina de la frustración del contrato, que adopta la terminación del contrato *ipso facto*, es decir, a partir del momento en que se frustra el contrato.[180] Sin embargo, ambos enfoques contravienen la solución moderna de terminación por declaración de la parte afectada que

---

[174] Argentina Art. 1091 CCCom; Armenia Art. 467 CC; Azerbaiyán Art. 422 CC; Bolivia Ar. 581 CC; Brasil Art. 478 CC; China Art. 26 PRC; Colombia Art. 868 CCom; Croacia Art. 369 CO; Francia Art. 1195 CC; Alemania Sec. 313; Grecia Art. 388 CC; Italia Art. 1497 CC; Lituania Art. 5.204 CC; Montenegro Art. 128 CO; Paraguay Art. 672; Portugal Art. 437 CC; Rusia Art. 451 CC; Eslovenia Art. 112 CO; Países Bajos Art. 6:258 CC; Estados Unidos Sección 2-615 UCC, Sección 261 Segunda Declaración (*Restatement)* de los Contratos.

[175] Véase Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 754, párr. 47.182.: Cuando la resolución del contrato no requiere ninguna acción de las partes o de los juzgadores, a este mecanismo se denomina a menudo como "resolución *ipso facto*", y otras veces como "resolución *ipso iure*". El primer término se centra en las circunstancias de hecho que conducen a la resolución, mientras que el segundo término se centra en la operación jurídica posterior a este acto. Así pues, aunque los términos no son sinónimos, en el contexto del mecanismo de resolución no hay ninguna diferencia en cuanto a su objeto: la resolución del contrato sin un acto de las partes o de los juzgadores. "Where avoidance of the contract does not require any action by the parties or by the adjudicators, this mechanism is sometimes termed '*ipso facto* avoidance', sometimes it is called '*ipso iure* avoidance'. The first term focuses on the factual circumstances leading to avoidance while the second term focuses in the legal operation following this act. Hence, although the terms are not synonymous, in the context of the mechanism of avoidance there is no difference as concerns the subject matter: avoidance of the contract without an act by the parties or the adjudicators".

[176] Véase por ejemplo Estados Unidos Art. 2-615 UCC, Segunda Declaración (*Restatement)* de los Contratos § 261 y E. Allan Farnsworth, 'The Restatement (Second) of Contracts', *Rabels Zeitschrift für Ausländisches und Internationales Privatrecht,* 47/2 (1983), 336-40, pág. 340.

[177] Véase por ejemplo, Argentina 1041 CC; Brasil Art. 478 and 479 CC; Rusia Art. 451(2) CC. En Bolivia Art. 581 CC e Italia Art. 1467 CC la resolución del contrato es la única accion legal disponible.

[178] Véase por ejemplo, Alemania § 313(1) BGB; Francia Art. 1195 CC; Colombia Art. 868 Com C.

[179] Véase por ejemplo, Argentina Art. 1091 CC; Bolivia Art. 581(1)(4) CC; Brasil Art. 478, 479 CC; Colombia Art. 868 Com C; Paraguay Art. 672 CC; Rusia Art. 451(2) CC; Eslovenia Art. 994 CCom; Véase también Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág, 674, párr. 45.119.

[180] Véase por ejemploEstados Unidos Art. 2-615 UCC, Segunda Declaración (*Restatement)* de los Contratos § 261 y Farnsworth, *The Restatement (Second) of Contracts*, pág. 340; Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 754, párr. 47.183.

sigue la CISG (resolución como en su texto);[181] que es también la primera acción propuesta por la cláusula de excesiva onerosidad de la ICC 2020 en caso de que las partes no lleguen a una solución mediante la negociación.[182] Bajo este mecanismo, basta con una notificación de la parte afectada para que el contrato quede resuelto, produciéndose los efectos de la resolución en ese momento.[183] Las ventajas de dicho mecanismo en comparación con el requisito de la terminación por declaración judicial son la certeza y la rapidez. Cuando un contrato se termina *ipso facto*, las consecuencias pueden haber surtido efecto sin que las partes tengan conocimiento de ello, mientras que la terminación por declaración judicial es poco práctica en muchos casos, especialmente cuando una parte necesita concluir una operación de reemplazo para subsanar el incumplimiento de la otra parte.

13.3. Por consiguiente, la acción de resolución del contrato por declaración de la parte afectada adoptada por la CISG es el recurso adecuado para terminar el contrato en caso de excesiva onerosidad.

[181] Art. 26 CISG; para el incumplimiento del contrato véase Art. 7.3.2(1) UNIDROIT PICC y Art. 9:303(1) PECL.

[182] Véase la Cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI, párr. 3, Opción A.

[183] Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 758, párr. 47.198.

Anexo 1 CISG AC Opinión Núm. 20

Jurisprudencia sobre la CISG y la excesiva onerosidad (*Hardship*)

I. Introducción 1

II. Resumen 3

III. Extractos de las decisiones (página siguiente) 3

I. Introducción

1. En la Opinión núm. 20 se examinaron *siete* decisiones de tribunales estatales y *tres* laudos arbitrales en los que se ha considerado, hasta la fecha, la aplicación de la CISG en casos de excesiva onerosidad (*hardship*). En un caso, un juzgado italiano consideró que el artículo 79 no regulaba los casos de excesiva onerosidad (*hardship*) y aplicó en cambio el derecho interno italiano.[1] En ocho casos, el juez o árbitro decidió que la excesiva onerosidad (*hardship*) era un tipo de impedimento regulado por el artículo 79 de la CISG. En un caso distinto, el demandado planteó la cuestión y el Tribunal Arbitral no la rechazó ni la aceptó expresamente.[2] Sin embargo, no encontramos una respuesta uniforme en lo que respecta al nivel de impedimento económico exigido por la CISG o a las acciones disponibles cuando se alcanzó el umbral requerido.

2. Sólo en uno de los ocho casos en los que la CISG se consideró aplicable, una corte determinó que se cumplían los requisitos del artículo 79 de la CISG.[3] Relativo al aumento del 70% del precio de las mercaderías (acero), la *Cour de Cassation* de Bélgica sostuvo que dicho cambio de circunstancias constituía un impedimento económico con arreglo al artículo 79 de la CISG.[4]

3. En siete de esos ocho casos en los que se consideró que la CISG era aplicable, se consideró que la parte agraviada no estaba exenta en virtud del artículo 79 de la CISG. En tres de esos

[1] Tribunale Civile di Monza, 14 de enero de 1993, CISG-online Caso Núm. 540.
[2] Laudo independiente, Arbitraje SCC Núm. V2014/078/080, 31 de mayo de 2017, CISG-online Caso Núm.4683, párr. 2572; también párrs. 2669 y 2722.
[3] Hof van Cassatie, 19 de junio de 2009, CISG-online Caso Núm. 1963.
[4] Id.

casos, la Juzgado o el Tribunal Arbitral consideró que los hechos que dieron lugar a una alteración del valor de las materias primas (acero y poliuretano) formaban parte del riesgo asumido por el comprador, por lo que no se cumplía el requisito de *imprevisibilidad* del artículo 79 de la CISG.[5] En los otros cuatro casos, se consideró que el umbral de la alteración de la prestación era insuficiente para alcanzar el nivel de impedimento económico previsto por el artículo 79 de la CISG porque: 1) no basta un aumento del 100% del precio de las frambuesas congeladas,[6] 2) se consideró que una disminución del 50% del precio de venta de las cajas fabricadas con espuma de poliuretano no equivalía a un estado de "necesidad",[7] 3) se consideró que una triplicación del precio de mercado del hierro-molibdeno no superaba el límite de sacrificio que daría lugar a la aplicación del artículo 79 de la CISG;[8] 4) un exceso de una o dos veces en el precio de mercado de las mercaderías (aleación de hierro-molibdeno (FeMo)) no sustentaba la reclamación de que se había frustrado la finalidad del contrato. [9]

4. La única decisión reportada en la que se eximió a una parte de cumplir sus obligaciones fue un caso resuelto por la *Cour de Cassation* de Bélgica. Ante el aumento del 70% del precio de compra del acero, la Corte ordenó a las partes que renegociaran el precio basándose en las disposiciones relativas a la excesiva onerosidad (*hardship*) del artículo 6.2.3 de los UNIDROIT PICC, mismo que la Corte consideró el reflejo de uno de los principios en los que se basa la CISG (artículo 7 (2) de la CISG). [10]

5. En cuatro casos en los que la parte que alegaba excesiva onerosidad (*hardship*) de conformidad con el artículo 79 de la CISG no fue exenta, el árbitro, no obstante, sugirió que

[5] Francia Cass civ 1ère, 30 de junio de 2004, CISG–online Caso Núm. 870 (Mercaderías involucradas: cajas fabricadas con espuma de poliuretano); *Rechtbank van Koophandel, Tongeren*, 25 de enero de 2005, Núm. 1960, CISG-online Caso Núm. 1106 (Mercaderías involucradas: acero); Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria, 12 de febrero de 1998, CISG-online Caso Núm. 436 (Mercaderías involucradas: cuerda de acero).
[6] *Rechtbank van Koophandel*, Hasselt, 2 de mayo de 1995, CISG-online Caso Núm. 371.
[7] Cour d'Appel de Colmar, 12 de junio de 2001, CISG-online Caso Núm. 694.
[8] *Oberlandesgericht Hamburg*, 28 de febrero de 1997, Núm. 167, CISG-online Caso Núm. 261.
[9] CIETAC, 2 de mayo de 1996, CISG–online Caso Núm. 1067 (basado en la frustración).
[10] Otorgando el derecho de renegociar el contrato a un vendedor por un aumento del 70% del precio del acero después de la celebración del contrato, Hof van Cassatie, 19 de junio de 2009, CISG-online Caso Núm. 1963.

la acción disponible hubiera sido la liberación de la obligación del deudor de pagar daños y perjuicios y de cumplir el contrato.[11]

II. Resumen

Aplicación de la CISG	**Núm. Casos**	**Decisión**	**Núm. Casos**	**Motivo de negación**	**Núm. Casos**	**Umbral requerido**	**Acción otorgada o sugerida**
La CISG no aplica a casos de excesiva onerosidad (*hardship*)	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
La CISG aplica a casos de excesiva onerosidad (*hardship*)	9	Se encontró excesiva onerosidad (*hardship*)	1	N/A	N/A	+70%	Renegociación
		No Se encontró excesiva onerosidad (*hardship*)	8	Debido a que el requisito de imprevisibilidad y el estándar *no* se alcanzaron	1	límite de sacrificio	Renegociación y daños y perjuicios y exoneración de cumplimiento específico
				Debido a que el requisito de imprevisibilidad *no* se alcanzó	3	N/A	
				Debido a que el estándar de la excesiva onerosidad (*hardship*) *no* se alcanzó	4	+100% +50% +300% +200%	Daños y perjuicios y exoneración de cumplimiento específico

III. Extractos de las decisiones (página siguiente)

[11] *Oberlandesgericht Hamburg*, 28 de febrero de1997, Núm. 167, CISG-online Caso Núm. 261; *Cour d'Appel de Colmar*, 12 de junio de 2001, CISG-online Caso Núm. 694; Francia Cass civ 1ère, 30 de junio de 2004, CISG–online Caso Núm. 870; CIETAC, 2 de mayo de 1996, CISG–online Caso Núm. 1067 (basado en la frustración).

	Número de CISG-online/ País/Arbitraje	Corte	Fecha	Partes / País	Parte relevante de la decisión	Excesiva onerosidad (*hardship*) no regulada por la CISG/ regulada por derecho interno Art. 7(2) CISG	Excesiva onerosidad (*hardship*) regulada por el Art. 79 CISG	Umbral relevante	La resolución no es una acción disponible por si misma (es necesario un incumplimiento esencial)	Acciones como en el artículo 79 de la CISG (daños y perjuicios y exención de cumplimiento específico)	Obligación de renegociar derivada de los principios de la CISG (laguna interna 7(2))	Acción de adaptación del contrato por el juzgador resultante de los principios de la CISG (laguna interna 7(2))	Obligación de renegociar derivada de los principios de la CISG / reflejado en los UNIDROIT PICCs (laguna interna	Acción de adaptación por el juzgador resultante de los principios generales de la CISG / reflejado en los UNIDROIT PICCs	Obligación de renegociar como un uso (9 CISG) reflejado en UNIDROIT u otros	Acción de adaptacion del contrato por el juzgador resultante de un uso (9 CISG) reflejado en los UNIDROIT PICCs	Disponible en
	CISG-online 371 / Caso Núm. AR 1849/94	Rechtbank van Koophandel, Hasselt, in Belgium	02 de mayo de 1995	Vital Berry Marketing NV : Vendedor - Chile Dira-Frost NV: Comprador - Bélgica	Exención por incumplimiento - Artículo 79 de la CISG - Caída brusca del precio de mercado - No hay fuerza mayor. Traducción del resumen en inglés no disponible		1	No se alcanzó: Un aumento o disminución del precio del 100 % no sería suficiente y									http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950502b1.html
	CISG-online 540 / Caso Núm. R.G. 4267/88	Tribunale Civile di Monza, en Italia (Ley aplicable: CC Italiano)	14 de enero de 1993	Nuova Fucinati Spa: Vendedor - Italia Fondmetal International A.B.: Comprador - Suecia	"Esta disposición [Art. 79], sin embargo, regula un caso diferente: la liberación de una obligación que se ha vuelto imposible por un impedimento sobrevenido no atribuible a una parte, de acuerdo con una norma similar al artículo 1463 del Código Civil. Los artículos 61 y siguientes de la Convención regulan las acciones del vendedor en caso de incumplimiento del contrato por el comprador, previendo en particular la acción de resolución ("disolución" en la terminología de nuestro Código Civil) por incumplimiento del contrato. [...] En virtud de la Convención, la acción de resolución está asociada al incumplimiento, mientras que la doctrina de la excesiva onerosidad no encaja en la estructura de la Convención cuando se invoca como defensa o como causal de resolución (rectius: disolver) del contrato. [...] La resolución del contrato por excesiva onerosidad supervenida no afecta ni a la validez del contrato ni a la propiedad de las mercaderías (salvo indirectamente, al suprimir la obligación de entrega y afectar así a la transferencia de la propiedad al impedir la identificación de determinadas mercaderías en el contrato). La resolución por excesiva onerosidad es una cuestión que entra en el ámbito de aplicación de la Convención. Dado que la Convención es una ley "especial" [es decir, que se aplica a tipos específicos de transacciones], debemos concluir que, si fuera aplicable al caso, se adelantaría a la ley general de los artículos 1467 y siguientes del Código Civil. Así pues, como la ley especial [es decir, la Convención] no es aplicable, la elección por las partes de la ley italiana conduce a la aplicación de la ley general, es decir los artículos 1467 y siguientes del Código Civil. En consecuencia, la acción de resolución por excesiva onerosidad superveniente está disponible, tanto como defensa como reclamación. [...] El [vendedor] basó su reclamación en que, entre el 3 de febrero de 1988 (fecha en que se celebró el contrato) y abril (fecha de entrega, según el argumento [del vendedor]), el precio del mercado internacional del ferrocromo aumentó un 43.71%, pasando de 1,496 liras por kilogramo de cromo (equivalente a $0.545 dólares		1	43.71% no es suficiente									http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930114i3.html

Cortes estatales	CISG-online 694 / Caso Núm. 1 A 199800359	Cour d'Appel de Colmar, en Francia	En ese caso, la parte contratante queda privada del derecho a reclamar daños y perjuicios (Artículo 79(5) de la Convención). A este respecto, el [Comprador] invoca el colapso del mercado automovilístico y, en particular, de los vehículos industriales, que hizo que la Société RVI..., el cliente final, cambiara radicalmente sus condiciones de compra e impusiera al [Comprador] un precio inferior a la mitad del precio de los bienes suministrados por el [Vendedor]. Como proveedor de la+D44 Sociedad RVI..., el [Comprador] no podía oponerse ni ignorar esta	Société Romay AG: Vendedor - Suiza	En ese caso, la parte contratante queda privada del derecho a reclamar daños y perjuicios (Artículo 79(5) de la Convención). A este respecto, el [Comprador] invoca el colapso del mercado automovilístico y, en particular, de los vehículos industriales, que hizo que la Société RVI..., el cliente final, cambiara radicalmente sus condiciones de compra e impusiera al [Comprador] un precio inferior a la mitad del precio de los bienes suministrados por el [Vendedor]. Como proveedor de la Sociedad RVI..., el [Comprador] no podía oponerse ni ignorar esta decisión unilateral, que era absolutamente imprevisible en el momento de la celebración del contrato del 26 de abril de 1991 con el [Vendedor]. En consecuencia, se considera facultado para invocar las disposiciones del artículo 79 de la Convención de Viena de 1980 [...]		1	No se alcanzó el estándar. El tribunal sugirió que la caída del 50% del precio de venta de las mercancías no equivalía a un estado de "necesidad" que le permitiera rescindir el contrato. No hay un estándar específico determinado por el tribunal. El Tribunal de Casación confirmó que, en cualquier caso, los acontecimientos que conducían a la alteración del valor formaban parte del riesgo asumido por el comprador y, por lo tanto, eran previsibles.		1							http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010612f1.html
				SARL Behr France: Comprador - Francia	El [Comprador] también demuestra que en 1999 la Société C... le suministró fundas de aire acondicionado para la Société RVI... por un precio unitario que varía entre 46.93 y 51.40 francos antes de impuestos, mientras que el precio mínimo estipulado en el contrato del 26 de abril de 1991 era de 435 francos suizos por unidad. Sin embargo, el [Comprador] no demuestra la disminución del 50% del precio de venta de los aires acondicionadores, y sólo ha presentado una factura - de 1991 - por este equipo. En la medida en que "la caída significativa de los precios no equivale necesariamente a una reducción insuperable o que "razonablemente no podía esperarse", el [Comprador] no prueba el estado de "necesidad" que le permitiría resolver el contrato. Incluso si [el Comprador] se hubiera visto obligado repentinamente por la Société RVI... a reducir sus costos de manera que el suministro del [Vendedor] se hubiera vuelto incompatible con la buena gestión de la empresa, no puede decirse que el cambio de las condiciones de venta de sus											
	CISG–online 870 / Caso Núm. Y 01-15.964	Cour de Cassation (Première Chambre civile)	30 de junio de 2004	Vendedor - Suiza	"El Tribunal de Apelación sostuvo que [el Comprador] justificó los imperativos de precio de la Sociedad RVI como la necesidad de no renegociar el precio de las tapas del aire acondicionado, sino el suministro de un artículo diferente a un rendimiento significativamente menor. Sin embargo, no estableció el carácter imprevisible de esta modificación de las condiciones de venta de los bienes. En su calidad de profesional familiarizado con las prácticas del comercio internacional, correspondía al [Comprador] proporcionar mecanismos contractuales de garantía o revisión del contrato. El Tribunal de Apelación tenía razón al deducir, sin contradicción y al tratar de establecer las disposiciones que se afirmaba que se habían omitido, que a falta de tales disposiciones, correspondía [al Comprador] aceptar el riesgo de incumplimiento sin poder beneficiarse de las disposiciones del artículo 79 de la CIM, proporcionando así un fundamento jurídico para											http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950502b1.html
				Comprador - Francia													
				Lorraine Tubes S.A.S: Vendedor - Francia	"para llenar los vacíos de manera uniforme se debe buscar la adhesión con los principios generales que rigen el derecho del comercio internacional. Con arreglo a esos principios, incorporados, entre otros, en los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, la parte que invoque un cambio de circunstancias que altere fundamentalmente											

	CISG-online 1963 / Caso Núm. C.07.0289.N	Hof van Cassatie	19 de junio de 2009	Scafom International BV: Comprador - Holanda	de circunstancias que altere fundamentalmente el equilibrio contractual, como se menciona en el párrafo 1, también tiene derecho a reclamar la renegociación del contrato3 : - La decisión demuestra que el [Comprador] celebró con SA Exma, el predecesor del [Vendedor], varios contratos de compraventa para la entrega de tubos de acero. - Después de la celebración de los contratos, el precio del acero aumentó imprevisiblemente en un 70%. - No había ninguna cláusula en los contratos para la adaptación del precio. Los jueces en apelación consideraron que estos aumentos imprevistos del precio dieron lugar a un grave desequilibrio que hizo que el cumplimiento ulterior de los contratos en condiciones inalteradas fuera excepcionalmente perjudicial para [el Vendedor]. 4. La sentencia pudo, sobre la base de estas conclusiones, sin violar las disposiciones legales indicadas en el alegato, decidir que [el		1	70% es suficiente					1				http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090619b1.html
	CISG–online 261 / Caso Núm. 1 U 167/95	OLG Hamburg	28 de febrero de 1997	Vendedor - Alemania Comprador - Estados Unidos	"El vendedor tampoco está exento por el hecho de que la adquisición de los bienes en otro lugar habría supuesto una pérdida financiera considerable porque habría tenido que pagar un precio más alto. El Vendedor generalmente asume el riesgo de considerables gastos adicionales en relación con la adquisición de los bienes en otro lugar, incluso la pérdida de las transacciones, ya que ha aceptado el riesgo de adquirir las mercaderías y el riesgo de que no se puedan adquirir a un precio determinado. A pesar de la triplicación del precio de mercado que se tuvo que pagar por el hierro-molibdeno chino, no se da un exceso del límite absoluto de sacrificio (véase Schlechtriem-Stoll, art. 79 de la CISG, párr. 40). Para las partes que hacen negocios en un sector que tiene un aspecto muy especulativo los límites de lo razonable son muy altos. Por lo tanto, el contrato no es comercialmente irrazonable hasta el punto de que pueda considerarse frustrado".		1	Incremento de precio mayor a un 300%		1							http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970228g1.html
	CISG–online 1106 / Caso Núm. A.R. A/04/01960	Corte Comercial de Tongeren	25 de enero de 2005	Exma CPI SA: Vendedor - Francia Scaforn International BV & Orion Metal BVBA: Comprador - Países	A menudo el cumplimiento de un contrato se hace mucho más difícil debido a ciertas circunstancias, aunque no se puede hablar de fuerza mayor, que hagan imposible el cumplimiento. Se plantea entonces la cuestión de si las partes o el juez tienen la posibilidad de modificar el contrato (teoría de la imprévision o de la excesiva onerosidad (hardship)). Esta cuestión no está expresamente abordada por el artículo 79 de la CISG, ni en ningún otro artículo de la CISG. TALLON opina que una aplicación uniforme del Art. 79 no es conciliable con la aplicación en un Estado Contratante de la teoría del cambio de circunstancias. [...] [El vendedor] tenía la posibilidad de insertar una cláusula de ajuste de precios en el contrato celebrado entre las partes, en relación con la cual cabe señalar que [el vendedor] podía y debía haber previsto razonablemente un aumento de precio. El hecho de que tal cláusula forme parte de sus condiciones generales prueba que las circunstancias de un aumento de precio no eran imprevisibles para [el Vendedor]. Lo mismo se aplica a las circunstancias de escasez de		1	Indeterminado en vista de la previsibilidad de las fluctuaciones de precios en el contrato en cuestión									http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050125b1.html

				Países Bajos/Bélgica	mercaderías, en la medida en que se demuestren, porque esta situación también podría haber sido razonablemente prevista por [el Vendedor] en el momento de la celebración del contrato y, en cualquier caso, es evidente que una reserva limitada no daba al [Vendedor] el derecho a detener todas las entregas. [...] Conclusión: El Art. 79 la CISG no puede ser invocado por [el Vendedor], dado que las circunstancias en que se basa podrían y deberían haber sido razonablemente previstas, y podrían											
Arbitrajes	CISG-online 436 / Caso Núm. 11/1996	Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria	12 de febrero de 1998	Vendedor - Rusia Comprador - Bulgaria	"La principal objeción del [comprador] es que el [vendedor] incumplió su contrato. El [comprador] afirma que, tras la celebración del contrato, pidió al [vendedor] que dejara de entregar las mercaderías, pero el [vendedor] no lo hizo. Los motivos de la solicitud del [comprador] fueron: las condiciones del mercado empeoraron, el [comprador] tuvo problemas con la distribución y el almacenamiento de las mercaderías, la cotización del dólar estadounidense había aumentado y el negocio de la construcción había estado en depresión. [...] Las circunstancias enumeradas que causaron el deseo del [comprador] de que se suspendiera la entrega no corresponden a los requisitos enunciados en el artículo 79 de la CISG. El [comprador] no se encuentra en una imposibilidad objetiva de aceptar las mercaderías entregadas y los hechos descritos no representan fuerza mayor (caso fortuito, actos de terceros, etc.). Tales consecuencias no son inesperadas. En el contrato y en la CISG se prevén actividades especiales que debían cumplirse en casos como éste. El [comprador] no emprendió tales acciones. Por consiguiente, no puede aceptarse que estos impedimentos sean una buena razón para que el [comprador] pida al [vendedor] que detenga las entregas".		1	Indeterminado en vista de la previsibilidad de las fluctuaciones de precios en el contrato en cuestión									http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980212bu.html
Arbitrajes	CISG–online 1067, Caso Núm. CISG/1996/21	CIETAC (Comisión de Arbitraje Internacional Económico y Comercial de China)	02 de mayo de 1996	Vendedor - China Comprador -	"[El vendedor] no niega que no entregó las mercaderías en virtud de los contratos 922 y 9221 dentro del plazo de envío estipulado en los contratos. Sin embargo, [el Vendedor] enfatiza que en los dos o tres meses que transcurren desde el momento en que las partes firmaron el contrato hasta el vencimiento del tiempo de envío, el precio del mercado internacional de las mercaderías se disparó, superando una o dos veces el precio del contrato. Cuando el precio se disparó y las fuentes nacionales eran escasas, se frustró la finalidad del contrato [...] El Tribunal Arbitral sostuvo que no hay ninguna base jurídica que apoye la teoría de la frustración de la finalidad afirmada por [el Vendedor]. [...] Aunque el [Comprador] acordó modificar el precio y el momento del embarque, el [Vendedor] no		1	Un aumento o disminución del precio en más de un 100 % o 200% no sería suficiente		1							http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960502c1.html

				Estados Unidos	entregó las mercaderías, ni dio ninguna razón justificable, salvo la de reclamar que el precio de mercado se disparó. En tales circunstancias, el Tribunal Arbitral no puede apoyar la afirmación de [Vendedor] de que no pudo prever el daño al firmar el contrato, y que es injusto que [Vendedor] indemnice todos los daños".												
	Laudo Independiente, Arbitraje SCC Núm. V2014/078/080, CISG online núm. 4683	Cámara de Comercio de Estocolmo	31 de mayo de 2017	Naftogaz (Ucrania) vs. Gazprom (Rusia)	NO FUE LA DECISIÓN DEL TRIBUNAL ARBITRAL SINO LOS ARGUMENTOS DEL DEMANDADO LOS QUE EL TRIBUNAL NO ABORDÓ "la Opinión Núm. 7 del Consejo Consultivo de la CISG, sugiere que la CISG debe aplicarse, en la medida de lo posible, con preferencia a las doctrinas de derecho nacional sobre la excesiva onerosidad (hardship)" (párr. 2554). "¿Qué sucedería si las renegociaciones de las partes no llegan a una solución? El Consejo Consultivo de la CISG sugiere que se puede recurrir al artículo 79(5) de la CISG "para abrir la posibilidad de que un tribunal judicial o arbitral determine lo que se debe a cada uno, "adaptando" así los términos del contrato a las nuevas circunstancias". Sin embargo, una vez más, esto es diferente del recurso previsto en el artículo 36 de la Ley de contratos de Suecia. Esto no le daría al Tribunal la libertad absoluta para adaptar un término del contrato. Por el contrario, sólo permitiría al Tribunal "determinar lo que se debe a cada uno". No se trataría de un ajuste de las cláusulas del contrato como tal". "Además, hay razones particulares para ser restrictivos en cuanto a la acción de adaptación del contrato en un contexto internacional como éste. Como ya se ha señalado, la CISG no prevé ningúna acción de adaptación del contrato en caso de excesiva onerosidad (hardship) (párr. 2609). "Las partes conocían y tenían en cuenta el hecho de que era probable que se produjera una transición a los precios del mercado. También conocían y tenían en cuenta el hecho de que probablemente se produciría una disociación de los precios del mercado del gas y de los productos del petróleo en algún momento de la vigencia del contrato, es decir, en algún momento entre 2009 y 2019". "El riesgo de que		1 (CISG AC OP Nú. 7)			1 (CISG AC OP Núm. 7)							http://naftogaz.net/files/media/Separate-Award-redacted.pdf

Anexo 2 CISG AC Opinión Núm. 20

Doctrina sobre la CISG y la excesiva onerosidad (*Hardship*)

I. Introducción 1

II. Resumen 4

III. Extractos de la doctrina (página siguiente) 4

I. Introducción

1. En la Opinión Núm. 20 del Consejo Consultivo de la CISG se examina una muestra de diecisiete obras de doctrinistas que abordan la cuestión de la excesiva onerosidad (*hardship*) en el marco de la CISG. Cuatro publicaciones, principalmente de los primeros años luego de la promulgación de la Convención, rechazan la aplicación del artículo 79 de la CISG a los casos de excesiva onerosidad (*hardship*).[1] En el resto de las contribuciones, trece doctrinistas coinciden en que la excesiva onerosidad (*hardship*) es un tipo de impedimento regulado por el artículo 79 de la CISG.[2] De estos trabajos, sólo dos propusieron un umbral fijo para

[1]Gillette y Walt, *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, pág. 312, 13; Bernard Audit, *La vente internationale de marchandises. Convention des Nations Unies du 11 avril 1980*, Paris, LGDJ, págs. 174,75 citado por Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 216, nota 1100; B. Nicholas, Impracticability and Impossibility in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods, en *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* § 5.02, págs. 5-4 (Parker School of Foreign and Comparative Law, Columbia University, ed. Nina M. Galston & Hans Smit, 1984), disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas1.html; Tallon, en Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Giuffrè: Milan (1987), párr. 3.1.2., disponible en: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tallon-bb79.html

[2] Atamer, 'Article 79', pág. 1088, 89 párr. 79.; Bridge, *The International Sale of Goods*, pág. 618, párr. 12.71; Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, pág. 213.; CISG AC Opinión Núm. 7, *Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG* (Ponente: Profesor Alejandro Garro), 12 de octubre de 2007; Franco Ferrari y Marco Torsello, *International Sales Law - CISG* (In a Nutshell: West Academic Publisher, 2014) págs. 326, 27; Harry M. Flechtner, 'The Exemption Provisions of the Sales Convention Including Comments on Hardship Doctrine and the 19 June 2009 Decision of the Belgian Cassation Court', *Belgrade Law Review*, 59/3 (2011) pág. 93; Harry M. Flechtner, 'Uniformity and Politics: Interpreting and Filling Gaps in the CISG', en Peter Mankowski y Wolfgang Wurmnest (eds.), *Festschrift Für Ulrich Magnus. Zum 70. Geburtstag* (Sellier European Law Publishers 2014) págs. 200, 01; John O. Honnold y Harry M. Flechtner, *Uniform Law for International Sales* (La Haya: Kluwer Law International, 2009) pág. 627, párr. 432.2, Ingeborg Schwenzer, 'Article 79', en Ingeborg Schwenzer (ed.), *Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods* (4ª ed.; Londres: OUP, 2016) pág. 1142, párr. 31; Yasutoshi Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', *Pace International Law Review*, 30/2 (2018), págs. 364-68; Joseph Lookofsky, *Understanding the CISG* (Cuarta edición internacional, Law &

determinar la existencia de excesiva onerosidad (*hardship*), estableciendo un porcentaje a la alteración de valor que equivaldría, en su opinión, a los impedimentos económicos contemplados por el artículo 79 de la CISG: Un primer autor sugiere un aumento o disminución de al menos el 100% del valor de la prestación;[3] Un segundo autor, que en principio está de acuerdo con el primero, señala que en las transacciones especulativas una parte puede tener que aceptar incluso un aumento o disminución del 300% del valor de la prestación.[4] La Opinión Núm. 7 del CISG AC se abstiene de fijar un porcentaje fijo y establece el concepto del "límite de sacrificio" más allá del cual no se puede esperar razonablemente que el deudor cumpla.[5] Un tercer autor está de acuerdo en que el estándar de la excesiva onerosidad (*hardship*) no puede fijarse con una fórmula y que el significado de "límite de sacrificio" debe dejarse a la discreción de las cortes.[6] Un cuarto autor propone que se aplique una "prueba de expectativa razonable", en el que el umbral de la excesiva onerosidad se alcanza de conformidad con el artículo 79 de la CISG si la parte que incumple debe cubrir costos enormes, totalmente desproporcionados con respecto al valor de sus obligaciones y sufrir una pérdida financiera considerablemente mayor que el riesgo de pérdida que una "persona razonable" podría esperar asumir en el momento de la formación del contrato.[7]

2. En caso de excesiva onerosidad (*hardship*) en virtud del artículo 79, los catorce autores que abogan por la aplicación de la CISG, consideran que la exoneración de daños y perjuicios es la acción correspondiente a este tipo de impedimento. Sin embargo, la Opinión núm. 7 del CISG-AC sugiere que un deber de renegociar el contrato podría extraerse del principio de

Business: Wolters Kluwer, 2012), pág. 150, párr. 6.32; Peter Schlechtriem y Petra Butler, *UN Law on International Sales* (Berlín: Springer, 2009), pág. 203, párr. 91; Peter Schlechtriem, Transcript of a Workshop on the Sales Convention: Leading CISG Scholars Discuss Contract Formation, Validity, Excuse for Hardship, Avoidance, Nachfrist, Contract Interpretation, Parol Evidence, Analogical Application, and Much More by Harry M. Flechtner', *Journal of Law & Commerce*, 18 (1999) págs. 236, 37; Schwenzer, Hachem, y Kee, *Global Sales and Contract Law* pág. 670, párr. 45.98.

[3] Brunner, *Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration*, págs. 431-35.

[4] Schwenzer, 'Article 79', pág. 1143, párr.. 31.

[5] CISG AC Opinión Núm. 7, *Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG*, (Ponente: Profesor Alejandro Garro), 12 de octubre de 2007, Regla 3.1. Comentario párrs. 35, 37 & 38.

[6] Atamer, 'Article 79', pág. 1090, párr. 82.

[7] Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', págs. 364, 67, 68.

buena fe consagrado en el artículo 7(1) de la CISG,[8] y que la acción de adaptación del contrato podría existir en la CISG, sin proporcionar ningún otro razonamiento.[9] Dos autores abogan también por la misma acción de adaptación del contrato mediante la aplicación de los principios en los que se basa la CISG (artículo 7(2) de la CISG junto con el principio de adaptación sugerido que se refleja en el artículo 50 de la CISG).[10] Otros dos autores han propuesto aplicar el Art. 6.2.3(4) de los UNIDROIT PICC como un uso internacional de conformidad con el artículo 9(2) de la CISG.[11] Tres doctrinistas se han opuesto expresamente a la opinión de que se debe imponer un deber de renegociación a las partes involucradas en un escenario de excesiva onerosidad (*hardship*) en virtud de la CISG.[12] Tres doctrinistas también consideran que no hay lugar para la acción de adaptación del contrato por una corte o un tribunal arbitral basado en los principios de la CISG.[13]

[8] CISG AC Opinión Núm. 7, *Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG*, (Ponente: Profesor Alejandro Garro), 12 de octubre de 2007, Regla 3.2. Comentario párr. 40

[9] CISG AC Opinión Núm. 7, *Exoneración de responsabilidad por daños bajo el artículo 79 de la CISG*, (Ponente: Profesor Alejandro Garro), 12 de octubre de 2007, Regla 3.2. Comentario párr 40: "Incluso si no se quisiera extender el principio de la buena fe consagrado en el artículo 7(1) CISG para encontrar un equilibrio en los cumplimientos, el artículo 79(5) deja abierta la posibilidad de que una Corte o Tribunal de arbitraje determinen qué se deben entre las partes, "adaptando" así los términos del contrato al cambio de circunstancias." Con referencia en la nota al pie a las declaraciones del Profesor Schlechtriem en Schlechtriem, 'Transcript of a Workshop on the Sales Convention: Leading Cisg Scholars Discuss Contract Formation, Validity, Excuse for Hardship, Avoidance, Nachfrist, Contract Interpretation, Parol Evidence, Analogical Application, and Much More by Harry M. Flechtner', págs. 236, 37.

[10] Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', págs. 378-80; Schlechtriem, 'Transcript of a Workshop on the Sales Convention: Leading Cisg Scholars Discuss Contract Formation, Validity, Excuse for Hardship, Avoidance, Nachfrist, Contract Interpretation, Parol Evidence, Analogical Application, and Much More by Harry M. Flechtner', págs. 236, 37.

[11] Atamer, 'Article 79', pág. 1091, párr. 86; Schlechtriem y Butler, *UN Law on International Sales*, pág. 204, párr. 91.

[12] Bridge, *The International Sale of Goods*, pág. 618, párr. 12.71; Ferrari y Torsello, *International Sales Law – CISG*, págs. 328, 30; Ishida, 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound and Fury, but Signifying Something', pág. 372.

[13] Bridge, *The International Sale of Goods*, pág. 618, párr. 12.71; Flechtner, 'The Exemption Provisions of the Sales Convention Including Comments on Hardship Doctrine and the 19 June 2009 Decision of the Belgian Cassation Court', págs. 93, 99; Flechtner, 'Uniformity and Politics: Interpreting and Filling Gaps in the CISG', pág. 201; Schlechtriem y Butler, *UN Law on International Sales*, pág. 204, párr. 91: o Schlechtriem cambió su punto de vista o fue Petra Butler quien escribió esta posición.

II. Resumen

<table>
<tr><th>Aplicación de la CISG</th><th>Autores</th><th>Umbral requerido</th><th>Autores</th><th>Acción prioritaria</th><th>Autores</th><th>Otras acciones</th><th>Autores</th></tr>
<tr><td>La CISG no aplica a casos de excesiva onerosidad (hardship)</td><td>4</td><td>N/A</td><td>N/A</td><td>N/A</td><td>N/A</td><td>N/A</td><td>N/A</td></tr>
<tr><td rowspan="7">La CISG aplica a casos de excesiva onerosidad (hardship)</td><td rowspan="7">14</td><td rowspan="2">+100%</td><td>Brunner</td><td rowspan="7">Exoneración de daños y perjuicios</td><td rowspan="7">14</td><td>Renegociación</td><td>CISG-AC</td></tr>
<tr><td>Schwenzer</td><td>Adaptación</td><td>CISG-AC</td></tr>
<tr><td>+300%</td><td>Schwenzer</td><td rowspan="2">Adaptación Art. 7(2) & 50 CISG</td><td>Schlechtriem</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Límite del sacrificio</td><td rowspan="2">CISG-AC</td><td rowspan="2">Ishida</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Adaptación Art. 9(2) CISG & 6.2.3(4) UNIDROIT PICC</td></tr>
<tr><td>Atamer</td><td rowspan="2">Atamer</td></tr>
<tr><td>Prueba de la expectativa razonable</td><td>Ishida</td><td>Schlechtriem & Butler</td></tr>
</table>

III. Extractos de la doctrina (página siguiente)

	Datos	Parte relevante	Excesiva onerosidad (*hardship*) no regulada por la CISG/ regulada por derecho interno Art. 7(2) CISG	Excesiva onerosidad (*hardship*) regulada por el Art. 79 CISG	Estándar relevante	Acciones como en el artículo 79 de la CISG (excención de daños y perjuicios)	Acciones como en el artículo 79 de la CISG (exención de cumplimiento específico)	La resolución se encuentra disponible para casos de excesiva onerosidad (*hardship*)	Obligación de renegociar derivada del artículo 7(1) de la CISG, deber de interpretar la Convención en buena fe	Obligación de renegociar derivada de los principios generales de la CISG / disposiciones específicas de la CISG (laguna interna 7(2))	Obligación de renegociar derivada de los principios generales de la CISG / reflejado en los UNIDROIT PICCs (laguna interna 7(2))	Acción de adaptación del contrato por el juzgador resultante de los principios generales de la CISG / disposiciones específicas de la CISG (lagunass internas 7(2))	Acción de adaptación del contrato por el juzgador resultante de los principios generales de la CISG / reflejado en los UNIDROIT PICCs (laguna interna 7(2))	Obligación de renegociar como un uso (9 CISG) reflejado en UNIDROIT u otros	Acción de adaptacion del contrato por el juzgador resultante de un uso (9 CISG) reflejado en los UNIDROIT PICCs
	Atamer, Yesim M. (2011), 'Article 79', en Stefan Kröll, Loukas Mistelis, y Pilar Perales Viscasillas (eds.), UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods - Commetary (Múnich: Hart Publishing).	pág. 1088, 89, párr. 79: "Scholarly opinion is divided on this. While some put forward that the Convention excludes a concept of hardship, the majority seems to be in favour of reading it into the CISG." pág. 1090, párr. 82: "What exactly 'extremely onerous' or 'limit of sacrifice' means, cannot be fixed with one formula and has to be left to the discretion of the courts." pág. 1091, párr. 86: "the easiest way to solve the problem is to include Art. 6.2.3 (4) PICC into the contract by means of Art. 9(2) CISG."		1	No puede ser fijado por una fórmula, tiene que dejarse al arbitrio del juzgador	1	1								1
	Bernard Audit, La vente internationale de marchandises. Convention des Nations Unies du 11 avril 1980, Paris, LGDJ, págs. 174, 175 citado por Brunner, Force Majeure and Hardship under	"At the diplomatic conference in Vienna, a Norwegian proposal was raised that paragraph 3 should be supplemented by providing that if a temporary impediment to performance ceased and the circumstances had radically changed to such an extent that it would clearly be unreasonable to continue to hold the obligor to his obligation, it should be released from that obligation. The proposal, however, was rejected. There was special apprehension that this proposal intended to introduce the concept of	1												

	General Contract Principles: Exemption for Non-Performance in International Arbitration, pág. 216, nota 1100.	'l'imprévision' into the CISG, which was believed to release the obligor as soon as performance is made materially more difficult. The above legislative history has been interpreted by some commentators as a decision against the recognition of the concept of changed circumstances or hardship in whatever form. "														
	Bridge, Michel G. (2013), The International Sale of Goods (3ra ed.; Oxford: Oxford University Press).	Pág. 618, párr. 12.71:"The Unidroit Principles of International Commercial Contracts provide, in what is called a case of 'hardship', for the parties to renegotiate the terms of the contract where the equilibrium of the contract has been fundamentally altered. The disadvantaged party is entitled to request renegotiation, failing which a court may either 'adapt' the contract or allow for its termination on terms. The highest Belgian court has adopted the same approach in a CISG case, purportedly under the Convention, without giving adequate reasons. Indeed, there is no cogent reason, or indeed any reason, for a court to find a power of this short in the CISG. It amounts to an unwarranted interference in a contract freely concluded, despite the CISG being firmly based on the autonomy of the contracting parties."		1					No es posible							
		Pág. 213: "Economic 'unreasonableness' or 'unaffordability' of performance may also constitute an impediment to performance under the force majeure excuse. This follows both from an interpretation of Article 79 CISG and from practical considerations. The prevailing view by now accepts that the force majeure excuse as reflected in Article 79 CISG not only applies to cases of physical or factual														

	Brunner, Christoph (2008), Force Majeure and Hardship under General Contract Principles: Exemption for Non-performance in International Arbitration (International Arbitration Law Library, 18; La Haya: Kluwer Law International).	impossibility, but also to situations where performance has become excessively onerous (and not merely more onerous) for the obligor."		1	Disminución entre 80% - 100% e incremento entre 100% - 125%											
		Págs. 431-35: "Since both common law systems, including in particular English and major civil law systems recognize an exemption due to frustration of purpose, an alteration in the region of a 80%-100% (2157) decrease in the value received, or a corresponding increase in the cost of performance of the same order of magnitude (excluding any profit margin) or of about 100-125% (including a typical profit margin, see below) may therefore be seen as a general point of reference for the hardship test under general contract principles. This thumbnail rule is generally in line with the percentages proposed by the case law and legal commentators under civil and common law systems, as well as by the CISG referred to above."													
	CISG AC Opinión Núm. 7	Regla 3.1 párr. 35: "The alternative of resolving the hardship problem within the four corners of the CISG is more palatable than the other, because leaving the question to the conflict of law rules of the forum leads to a great diversity of potentially applicable legal doctrines. It is submitted that the interpreter who takes seriously the CISG's confessed purpose of unifying the law of sales, as articulated in Article 7(1), will probably exhaust all technically available means to respond to the hardship problem within the "four corners" of the Convention, rather than resorting to the application of potentially disparate domestic legal rules and		1	Límite del sacrificio	1			1							
		Regla 3.1, párr. 37: 37. "If it is accepted that a situation of genuinely unexpected and radically changed circumstances, in truly exceptional cases, may qualify as an "impediment" under Article 79(1), it deserves a legal response under the Convention that would preempt the application of domestic rules on hardship."													
		Regla 3.1, párr. 38: "It is certainly not possible or even convenient to attempt a definition of hardship, beyond accepting that the impediment may entail a situation of "economic impossibility" which, while short													
		Regla 3.2, parr. 40: The next issue to tackle is to ascertain the contours of the remedial guidelines that may be followed to grant the most appropriate remedy or relief after													

		hardship has been found to exist. One may infer from the obligation to interpret the Convention in good faith a duty imposed upon the parties to renegotiate the terms of the contract with a view to restore a balance of the performances. In case negotiations fail, there are no guidelines under the Convention for a court or arbitrator to "adjust," or "revise" the terms of the contract so as to restore the balance of the performances. Even if one were not ready to stretch the principle of good faith buried in CISG Article 7(1) in order to find a balance of the performances,CISG Article 79(5) may be relied upon to open up the possibility for a court or arbitral tribunal to determine what is owed to each other, thus "adapting" the terms of the contract to the changed circumstances													
	Ferrari, Franco y Torsello, Marco (2014), International Sales Law - CISG (in a nutshell: West Academic Publisher).	Págs. 326-327: "the prevailing view of commentators today is that hardship is (somehow), governed by the CISG, mainly on the grounds that the CISG does not equate the term "impediment" only with an event that makes performance absolutely impossible".		1					No es posible				No es posible	
	Flechtner, Harry M. (2011), 'The Exemption Provisions of the Sales Convention including Comments on Hardship Doctrine and the 19 June 2009 Decision of the Belgian Cassation Court', Belgrade Law Review, 59 (3).	Pág. 93: " I believe that the legal effect of post-contract developments that render a party's performance more difficult, including more expensive, is fully addressed in the Convention's exemption provisions. The Convention's provisions, in my view, preempt national domestic law on the question. The fact that the CISG articles governing exemption do not authorize a tribunal to impose modified contract terms not agreed to by the parties does not create a "gap" in the Convention; it merely reflects the Convention's rejection of the adaptation remedy, as reflected in the travaux preparatoires. "												
		Pág. 99: "Please understand -- my objection is not that adaptation for hardship is not part of U.S. domestic law; my objection is that it is not part of the Convention, and is "found" by the Cassation Court within the Convention by a process that violates the express terms of Article 7(2) and runs counter to the implications of the Convention's drafting history"		1		1					No es posible			No es posible	
		Págs. 200 - 201: ". I (like most tribunals and													

	Flechtner, Harry M. (2014), 'Uniformity and Politics: Interpreting and Filling Gaps in the CISG', en Peter Mankowski y Wolfgang Wurmnest (ed.), Festschrift für Ulrich Magnus. zum 70. Geburtstag (Sellier European Law Publishers).	other commentators) believe that Article 79 (unlike traditional force majeure doctrine) does not require the impediment to have rendered performance impossible; the standard is something more akin to very-extremely-more-diffi cult / expensive" Pág. 201: "In indisputable contrast to "hardship" doctrine, however, Article 79 does not authorize judges or arbitrators to modify the terms of a contract as a response to a qualifying "impediment": Article 79(1) specifi es that, when its requirements for relief are met, the party facing the impediment is "exempt from liability," and Article 79(5) makes clear that this means the party is not liable in damages for failing to perform its duties. Nothing in Article 79 permits judicial imposition of "adjusted" (modifi ed) contract													
	Gillette, Clayton P. y Walt, Steven D. (2016), The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (New York:	Pág. 312: "All these considerations lead us to conclude that hardship should be excluded from the scope of impediments under Article 79, and indeed from the CISG itself"	1													
	Honnold, John O. y Flechtner, Harry M. (2009), Uniform Law for International Sales (La Haya: Kluwer Law International).	Pág. 627, párr. 432.2: "the language of Article 79(1) seems to leave room for exemptions based on economic dislocations that constitute an 'impediment' to performance comparable to non-economic barriers that excuse failure of performance."		1												
	Ishida, Yasutoshi (2018), 'CISG Article 79: Exemption of Performance, and Adaptation of Contract Through Interpretation of Reasonableness - Full of Sound And Fury, but Signifying Something', Pace International Law Review, 30 (2).	Págs. 364, 367,68: "This author believes that the "reasonable expectation test" concerning overcoming an impediment can play the same role as the standard of extreme onerousness (i.e., whether a failing party could reasonably be expected to have overcome the impediment). [...]Rescuing the painting may be technically possible, but Seller must bear huge costs totally disproportionate to the price of the painting, and will suffer a financial loss that is significantly greater than the risk of loss that a "reasonable person" Pág. 372: "Unlike the UNIDROIT Principles, the CISG has no provision that authorizes a judge to adapt the contract. However, such adaptation should be possible through the interpretation of the "reasonable expectation test" of Article 79."		1	Test de la expectativa razonable				Pérdida de tiempo			Posible bajo el test de la expectativa razonable		Pérdida de tiempo	Posible bajo el test de la expectativa razonable

		Pág. 372: "It is impracticable and even a waste of time to order the parties to renegotiate, because it is likely that they had already negotiated extensively before going to court."													
	Lookofsky, Joseph (2012), Understanding the CISG (Cuarta edición internacional, Law & Business: Wolters Kluwer)	Pag. 150, parr. 6.32: "Granted, at some (extreme point), we might reach what jurists in some systems called 'sacrifice threshold' - a point in the economic force majeure borderline where a court or arbitral mitght		1											
	Nicholas, Barry, Impracticability and Impossibility in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods, en International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Parker School of Foreign and Comparative Law, Columbia University, ed. Nina M. Galston & Hans Smit, 1984)	Sección 5.03, pág. 5-17: "Seller can, of course, argue that the increase in costs is an impediment which exempts him from liability for non-performance in December 1982, but this is unlikely to help him. In the first place, it is very improbable that a court will allow an increase in costs by itself to be an impediment (as opposed to an increase in costs resulting from another impediment, in this case the fire). And in the second place, as we shall see, Buyer may in any case be able to claim specific performance. A proposal was indeed made at Vienna [38] to add to paragraph (3) a provision that the non-performing party (Seller in our example) should be permanently exempted if at the end of the period of temporary exemption circumstances had "so radically changed that it would be manifestly unreasonable to hold him liable." The proposal was, however, rejected (as similar proposals had been rejected at earlier stages in the drafting of the Convention), apparently out of a reluctance to embark on the problems of frustration or imprévision."		1											
	Schlechtriem, Peter y Butler, Petra (2009), UN Law on International Sales (Berlin: Springer).	Pág. 203, párr. 291: "An impediment under Article 79(1) CISG is not only, as the change of wording from 'circumstances' (Article 74 ULIS) to 'impediments' in Article 79(1) CISG might suggest, an economic event which prevents the performance in its entirety, buy also one which makes the performance economically prohibitive."		1							1	No es posible	No es posible		1
		Pág. 204, párr. 291: "[the] possibility to adjust the contrat is not possible by bay of gap-filling under the CISG. […] A solution would be to take account of, especially Article 6.2.3 of the UNIDROIT Principles, as a trade usage under Article 9(2) CISG, as far as the requirements of Article 9(2) are met."													
		Págs. 236, 237 SCHLECHTRIEM: I would say Article 7(2) because my argument is based on the idea that there is a gap in the Convention.													

	Schlechtriem, Peter (1999), 'Transcript of a Workshop on the Sales Convention: Leading CISG Scholars Discuss Contract Formation, Validity, Excuse for Hardship, Avoidance, Nachfrist, Contract Interpretation, Parol Evidence, Analogical Application, and Much More by Harry M. Flechtner', Journal of Law & Commerce, 18.	That could be disputed, of course, because at the time of the drafting of the Convention the hardship problem was regarded as covered by Article 79. That's my impression. REITZ: And adaptation of the contract was not included as part of the Convention at that time? SCHLECHTRIEM: Correct. SONO: Would you find adaptation to be part of the Convention now? SCHLECHTRIEM: I would be liberal in finding gaps, then finding general principles of the Convention, and then filling the gaps by rules derived from the principles. HONNOLD: May I add a footnote to the argument I was making earlier in support of your views against a Convention rule on culpa in contrahendo? I mentioned that I thought there wasn't enough of a springboard in the Convention for such a rule. I would now add the suggestion that, in this setting, there is not enough of a springboard to create the kind of uniformity that the Convention was designed to produce. It's an area that is too amorphous to think that a few lawyers' views would produce [page 236] a basis for the kind of uniform rule that a world-wide body of people -- 53 countries now -- would be obliged to follow. SCHLECHTRIEM: Yes, it is a bit forward perhaps to say that not all 53 Contracting		1							1				
	Schwenzer, Ingeborg (2016), 'Article 79', en Ingeborg Schwenzer (ed.), Schlechtriem & Schwenzer: Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (4ta ed.; Londres: OUP).	Pág. 1142, párr. 31: "According to the new prevailing opinion, so-called economic impossibility, ie a change of economic circumstances which is of such gravity that the procurement or fabrication of the goods would cause the seller to incur unreasonable costs in relation to the contracting price, can justify exemption under Article 79. Pág. 1143, párr. 31: "In cases of speculative transactions, a party may have to accept even a tripled market price."		1	Incluso un precio de mercado triplicado pudiera tener que ser aceptado en las transacciones especulativas										
	Schwenzer, Ingeborg, Hachem, Pascal, y Kee, Christopher (2011), Global Sales and Contract Law (Londres: OUP).	Pag. 670, Parr. 45.98: "It has been argued that the CISG similarly permits an initial imbalance hardship, to the extent that hardship is found encompassed with Article 79 CISG. [...] A consistent construction of both impediment and hardship under Article 79 CIGS is itself a further policy reason in favour of recognizing		1											
		Parr. 3.1.2: "This solution is unacceptable. The principle of good faith must not be used													

	Tallon, en Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law, Giuffrè: Milan (1987), párr. 3.1.2, disponible en: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tallon-bb79.html	The principle of good faith must not be used to bypass explicit provisions of the Convention. Article 79 adopts an intermediate solution which ensures both contractual justice and the security of transactions. Furthermore, the notion of good faith is practically of no avail to the judge. If it were to be regarded as the legal basis of the theory of imprévision in international sales, harmony would be jeopardized and the aim of the Convention as	1												

Anexo 3 CISG AC Opinión Núm. 20

Disposiciones legales de Derecho Nacional e Internacional relativas a la excesiva onerosidad (*Hardship*)

I. Introducción 1

II. Resumen 3

III. Disposiciones legales (página siguiente) 5

I. Introducción

1. La Opinión Núm. 20 de la CISG AC hace referencia a las disposiciones de cuatro instrumentos de derecho uniforme que abordan el tema de la excesiva onerosidad (*hardship*): los UNIDROIT PICC, los PECL, el DCFR y los PLACL. Ninguno de estos cuerpos normativos proporciona un umbral fijo sobre excesiva onerosidad o sobre el desequilibrio en las prestaciones (aunque los comentarios sobre los PICC de UNIDROIT de 1994 sugirieron una alteración del valor del 50%).[1] Los cuatro instrumentos imponen la obligación de renegociar el contrato.[2] Sin embargo, sólo los PECL establecen expresamente el derecho a reclamar daños y perjuicios a la parte que se niegue a renegociar o que rompa las negociaciones de mala fe.[3] Todos ellos otorgan también la acción de adaptación o terminación del contrato por un Juzgado o un Tribunal Arbitral, a reserva de que las partes no lleguen a un acuerdo mediante la negociación.[4] La acción de exoneración de daños y perjuicios se infiere independientemente de la terminación o adaptación obtenida por la parte afectada por la excesiva onerosidad (*harship*).

2. Con respecto a las veintisiete disposiciones de derecho interno comparadas en esta opinión, se utilizan diferentes nociones para describir el umbral de la excesiva onerosidad (*hardship*),

[1] Art.6:111 PECL, Comentario B (ii); Art. 6.2.1 UNIDROIT PICC: "Cuando el cumplimiento… *llega a ser más oneroso …*"; Sección III- 1:110 DCFR; Art. 84(3) PLACL: "*la ejecución del contrato deviene excesivamente onerosa o su utilidad disminuye significativamente*".
[2] Art.6:111 PECL; Art. 6.2.3 UNIDROIT PICC; Section III- 1:110 DCFR; Art. 84(1) PLACL.
[3] Art.6:111 (3)(b) PECL.
[4] Art.6:111 (3)(a)(b) PECL; Art. 6.2.3(4) UNIDROIT PICC; Sección III- 1:110(2) DCFR; Art. 84(3) PLACL.

pero ninguna establece una fórmula fija: doce sistemas jurídicos se refieren a la "excesiva onerosidad";[5] ocho utilizan las palabras "cambio esencial",[6] "significativo",[7] "sustancial"[8] o "anormal" [9] de las circunstancias; uno se refiere al "desequilibrio fundamental" de las prestaciones;[10] dos leyes prevén que la excesiva onerosidad (*hardship*) se produce cuando la prestación "se hace demasiado gravosa"[11] y otras dos cuando es "manifiestamente injusta"[12]; uno se basa en la noción de "impracticabilidad" de las prestaciones. [13]

3. Sólo cinco derechos internos imponen la obligación de renegociar el contrato;[14] pero ninguno establece expresamente las consecuencias de su incumplimiento. Veinte ordenamientos jurídicos contemplan la acción de adaptación del contrato por un Juzgado o un Tribunal Arbitral:[15] de estos últimos, todos menos cuatro contemplan también la acción alternativa de terminación por el mismo Juzgado o Tribunal Arbitral.[16] Cinco derechos internos contemplan únicamente la acción de terminación del contrato, sin hacer referencia a la adaptación.[17] En los sistemas de cinco países, la acción de adaptación y terminación del contrato por un Juzgado o Tribunal Arbitral está sujeta al cumplimiento de la obligación de las Partes de

[5] Argentina Art. 1091 CCom; Bolivia Ar. 581 CC; Brasil Art. 478 CC; Colombia Art. 868 CCom; Croacia Art. 369 CO; Egipto Art. 147 CC; Francia Art. 1195 CC; Grecia Art. 388 CC; Italia Art. 1497 CC; Libia Art. 147 CC; Paraguay Art. 672; Catar Art. 171 CC.
[6] Rusia Art. 451 CC; Eslovenia Art. 112 CO; Países Bajos Art. 6:258 CC.
[7] Azerbaiyán Art. 422 CC; Alemania Sec. 313; Ucrania Art. 652 CC.
[8] Armenia Art. 467 CC.
[9] Portugal Art. 437 CC.
[10] Lituania Art. 5.204 CC;
[11] Irak Art. 146 CC; Montenegro Art. 128 CO.
[12] China Art. 26 PRC y 227-2 CC; Taiwán Art. 227-2 CC.
[13] Estados Unidos Sección 2-615 UCC, Sección 261 Segunda Declaración (*Restatement)*de los Contratos.
[14] Armenia Art. 467 CC; Azerbaiyán Art. 422 CC; Francia Art. 1195 CC; Lituania Art. 5.204 CC; Rusia Art. 451 CC; Ucrania Art. 652 CC.
[15] Argentina Art. 1091 CCom; Armenia Art. 467 CC; Azerbaiyán Art. 422 CC; China Art. 26 PRC y 227-2 CC; Colombia Art. 868 CCom; Croacia Art. 369 CO; Egipto Art. 147 CC; Francia Art. 1195 CC; Alemania Sec. 313; Grecia Art. 388 CC; Irak Art. 146 CC; Libia Art. 147 CC; Lituania Art. 5.204 CC; Montenegro Art. 128 CO; Paraguay Art. 672 CC; Portugal Art. 437 CC; Catar Art. 171 CC; Rusia Art. 451 CC; Taiwán Art. 227-2 CC; Países Bajos Art. 6:258 CC.
[16] A excepción de Egipto, Irak, Libia, Catar y Taiwán, la facultad de adaptar el contrato va de la man con la facultad de resolverlo, Véase Argentina Art. 1091 CCCom; Armenia Art. 467 CC; Azerbaiyán Art. 422 CC; China Art. 26 PRC; Colombia Art. 868 CCom; Croacia Art. 369 CO; Francia Art. 1195 CC; Alemania Sec. 313; Grecia Art. 388 CC; Lituania Art. 5.204 CC; Montenegro Art. 128 CO; Paraguay Art. 672; Portugal Art. 437 CC; Rusia Art. 451 CC; Países Bajos Art. 6:258 CC.
[17] Bolivia Art. 581 CC; Brasil Art. 478 CC; Italia Art. 1497 CC; Eslovenia Art. 112 CO; Estados Unidos Sección 2-615 UCC, Sección 261 Segunda Declaración (*Restatement*) de los Contratos.

haber tratado de renegociar el contrato primero.[18] En todos ellos se infiere la acción de exoneración de daños y perjuicios, independientemente de la terminación o la adaptación obtenida por la parte afectada por la excesiva onerosidad (*hardship*).

En el siguiente cuadro se sintetizan las soluciones de los derechos internos antes mencionados. Los extractos pertinentes de estas disposiciones figuran más delante.

II. Resumen

Umbral	Derecho	Renegociación del contrato	Adaptación	Terminación	Acciones sujetas a intentos de renegociación
Excesiva onerosidad	Argentina Art. 1091 CCCom				
	Bolivia Ar. 581 CC				
	Brasil Art. 478 CC				
	Colombia Art. 868 CCom				
	Croacia Art. 369 CO				
	Egipto Art. 147 CC				
	Francia Art. 1195 CC				
	Grecia Art. 388 CC				

[18] Armenia Art. 467 CC; Azerbaiyán Art. 422 CC; Francia Art. 1195 CC; Rusia Art. 451 CC; Ucrania Art. 652 CC.

	Italia Art. 1497 CC				
	Libia Art. 147 CC				
	Paraguay Art. 672 CC				
	Catar Art. 171 CC				
Cambio esencial de circunstancias	Rusia Art. 451 CC				
	Eslovenia Art. 112 CO				
	Países Bajos Art. 6:258 CC				
Cambio significativo de circunstancias	Azerbaiyán Art. 422 CC				
	Alemania Sec. 313				
	Ucrania Art. 652 CC				
Cambio sustancial de circunstancias	Armenia Art. 467 CC				
Cambio anormal de circunstancias	Portugal Art. 437 CC				
Desequilibrio fundamental	Lituania Art. 5.204 CC				
	Irak Art. 146 CC				

La ejecución se vuelve muy gravosa	Montenegro Art. 128 CO				
La ejecución se vuelve manifiestamente injusta	China Art. 26 PRC and 227-2 CC				
	Taiwán Art. 227-2 CC				
La ejecución se vuelve impracticable	Estados Unidos Sección 2-615 UCC, Sección 261 Segunda Declaración (*Restatement*) de los contratos				

III. Disposiciones legales (página siguiente)

	Nombre /País	Ley/Artículo	umbral de la excesiva onerosidad (hardship)	Deber de renegociar	Consecuencias de la omisión de renegociar	Facultades del juzgador de adaptar el contrato	Terminación por el juzgador	Renegociación como requisito del juzgador para adaptar o resolver el contrato	Acción prioritaria
	CISG	Artículo 79 1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias. 2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo. 3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.4) La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.	"impedimento ajeno a su voluntad que no podía evitarse o superarse" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (*hardship*) en virtud del artículo 79 de la CISG.	No	Ninguna	No	Si (en casi de incumplimiento esencial conforme al Art 25 CISG)	No	Daños y perjuicios, y en segundo lugar, excención de cumplimiento
	DCFR	III.–1:110: Modificación o extinción por el juez a causa de un cambio en las circunstancias (1) Toda obligación debe cumplirse aun cuando el cumplimiento de la misma resulte más oneroso como consecuencia de un aumento en los costes de la ejecución o por una disminución del valor de la contraprestación que se recibe. (2) Sin embargo, si debido a un cambio excepcional en las circunstancias el cumplimiento de una obligación contractual o de una obligación derivada de un acto jurídico unilateral resulta tan oneroso que sería manifiestamente injusto seguir exigiendo su cumplimiento al deudor, el juez podrá: (a) modificar la obligación a fin de hacerla más razonable y equitativa en las nuevas circunstancias; o (b) extinguir la obligación en una fecha y en unas condiciones	No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad	Si	Ninguna	Si	Si	La negociación es un requisito para	Adaptación del contrato, o terminación cuando se cumplan

		que determinará el juez. (3) El apartado (2) se aplicará únicamente si: (a) el cambio en las circunstancias se produjo después de contraerse la obligación; (b) el deudor no tuvo en cuenta en ese momento, y cabe razonablemente esperar que no tuviese en cuenta, la posibilidad de que se produjese dicho cambio en las circunstancias o la magnitud del mismo; (c) el deudor no asumió, y no puede razonablemente darse por asumido, el riesgo de dicho cambio en las circunstancias; y (d) el deudor ha intentado, razonablemente y de buena fe, negociar una modificación razonable y equitativa de los términos que regulan la obligación.	(*hardship*) de conformidad con la Sección III- 1:110 DCFR					terminar el contrato	las condiciones establecidas en el párrafo 3.
	PECL	Artículo 6:111: Cambio de circunstancias (1) Las partes deben cumplir con sus obligaciones, aun cuando les resulten más onerosas como consecuencia de un aumento en los costes de la ejecución o por una disminución del valor de la contraprestación que se recibe. (2) Sin embargo, las partes tienen la obligación de negociar una adaptación de dicho contrato o de poner fin al mismo si el cumplimiento del contrato resulta excesivamente gravoso debido a un cambio de las circunstancias, siempre que: (a) Dicho cambio de circunstancias haya sobrevenido en un momento posterior a la conclusión del contrato. (b) En términos razonables, en el momento de la conclusión del contrato no hubiera podido preverse ni tenerse en consideración el cambio acaecido. (c) A la parte afectada, en virtud del contrato, no se le pueda exigir que cargue con el riesgo de un cambio tal de circunstancias. (3) Si en un plazo razonable las partes no alcanzan un acuerdo al respecto, el juez o tribunal podrá: (a) Poner fin al contrato en los términos y fecha que considere adecuado. (b) O adaptarlo, de manera que las pérdidas y ganancias resultantes de ese cambio de circunstancias se distribuyan entre las partes de forma equitativa y justa. En cualquiera de los casos, el juez o tribunal podrá ordenar que la parte que se negó a negociar o que rompió dicha negociación de mala fe, proceda a reparar los daños causados a la parte que sufrió dicha negativa o dicha ruptura.	"excesivamente gravoso" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 6:111 PECL	Si	El tribunal podrá conceder una indemnización por la pérdida sufrida por una parte que se niegue a negociar o que rompa las negociaciones en contra de la buena fe y el trato justo.	Si	Si	Si	Termiación por la Corte o adaptación por la Corte (después de un fallo en las negociaciones)
		ARTÍCULO 6.2.2 (Definición de la “excesiva onerosidad” (hardship)) Hay “excesiva onerosidad” (hardship) cuando el equilibrio del contrato es alterado de modo fundamental por el							

	UNIDROIT PICC 2016	acontecimiento de ciertos eventos, bien porque el costo de la prestación a cargo de una de las partes se ha incrementado, o porque el valor de la prestación que una parte recibe ha disminuido, y: (a) dichos eventos acontecen o llegan a ser conocidos por la parte en desventaja después de la celebración del contrato; (b) los eventos no pudieron ser razonablemente tenidos en cuenta por la parte en desventaja en el momento de celebrarse el contrato; (c) los eventos escapan al control de la parte en desventaja; y (d) el riesgo de tales eventos no fue asumido por la parte en ARTÍCULO 6.2.3 (Efectos de la “excesiva onerosidad” (hardship)) (1) En caso de “excesiva onerosidad” (hardship), la parte en desventaja puede reclamar la renegociación del contrato. Tal reclamo deberá formularse sin demora injustificada, con indicación de los fundamentos en los que se basa. (2) El reclamo de renegociación no autoriza por sí mismo a la parte en desventaja para suspender el cumplimiento. (3) En caso de no llegarse a un acuerdo dentro de un tiempo prudencial, cualquiera de las partes puede acudir a un tribunal. (4) Si el tribunal determina que se presenta una situación de “excesiva onerosidad” (hardship), y siempre que lo considere razonable, podrá:	"Alteración fundamental del equilibrio del contrato" En el Comentario al Artículo 6.2.2 UNIDROIT PICC, en su primera edición de 1994 se sugirió que una alteración de un 50% o más era probable que resultara en una alteración "fundamental, pero las ediciones de 2004 y 2010 UNIDROIT PICC omiten establecer una figura exacta.	Si, tienen "derecho a solicitar negociaciones"	Ninguna	Si	Si	Si, cuando se realiza una solicitud de negociación	Termiación por la Corte o adaptación por la Corte (después de un fallo en las negociaciones)
	PLACL	Artículo 84. Cambio de circunstancias (1) Si, después de su celebración, la ejecución del contrato deviene excesivamente onerosa o su utilidad disminuye significativamente, por cambio de circunstancias cuyo acaecimiento o magnitud no pudo razonablemente haberse previsto y cuyo riesgo no fue asumido por la parte afectada, ésta puede solicitar a la otra la renegociación del contrato. (2) La renegociación no suspende la ejecución del contrato, salvo cuando ésta cause perjuicios irreparables para la parte afectada. (3) Si después de un plazo razonable las mismas partes no han adaptado el contrato, cualquiera de ellas puede solicitar al juez que lo adapte o resuelva, quien para hacerlo debe tener en cuenta la distribución de riesgos y costos que habían asumido las partes.	No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 83 PLACL	Si, tienen "derecho a solicitar negociaciones"	Ninguna	Si		Si	Termiación por la Corte o adaptación por la Corte (después de un fallo en las negociaciones)
		ARTÍCULO 6.2.2 (Definición de la “excesiva onerosidad” (hardship)) Hay “excesiva onerosidad” (hardship) cuando el equilibrio del contrato es alterado de modo fundamental por el acontecimiento de ciertos eventos, bien porque el costo de la prestación a cargo de una de las partes se ha incrementado, o porque el valor de la prestación que una parte recibe ha							

	UNIDROIT PICC 1994	disminuido, y: (a) dichos eventos acontecen o llegan a ser conocidos por la parte en desventaja después de la celebración del contrato; (b) los eventos no pudieron ser razonablemente tenidos en cuenta por la parte en desventaja en el momento de celebrarse el contrato; (c) los eventos escapan al control de la parte en desventaja; y (d) el riesgo de tales eventos no fue asumido por la parte en ARTÍCULO 6.2.3 (Efectos de la “excesiva onerosidad” (hardship)) (1) En caso de “excesiva onerosidad” (hardship), la parte en desventaja puede reclamar la renegociación del contrato. Tal reclamo deberá formularse sin demora injustificada, con indicación de los fundamentos en los que se basa. (2) El reclamo de renegociación no autoriza por sí mismo a la parte en desventaja para suspender el cumplimiento. (3) En caso de no llegarse a un acuerdo dentro de un tiempo prudencial, cualquiera de las partes puede acudir a un tribunal. (4) Si el tribunal determina que se presenta una situación de “excesiva onerosidad” (hardship), y siempre que lo considere razonable, podrá: (a) resolver el contrato en fecha y condiciones a ser fijadas; o (b) adaptar el contrato con miras a restablecer su equilibrio.	No existe un umbral fijo. Sin embargo, en el Comentario de este artículo se sugiere un 50 %	Si	Ninguna	Si	Si	Si	Termiación por la Corte o adaptación por la Corte (después de un fallo en las negociaciones)
	Argentina	Artículo 1091 Código Civil y Comercial de la Nación (2015) Imprevisión: Si en un contrato conmutativo de ejecución diferida o permanente, la prestación a cargo de una de las partes se torna excesivamente onerosa, por una alteración extraordinaria de las circunstancias existentes al tiempo de su celebración, sobrevenida por causas ajenas a las partes y al riesgo asumido por la que es afectada, ésta tiene derecho a plantear extrajudicialmente, o pedir ante un juez, por acción o como excepción, la resolución total o parcial del contrato, o su adecuación. Igual regla se aplica al tercero a quien le han sido conferidos derechos, o asignadas obligaciones, resultantes del contrato; y al contrato aleatorio si la prestación se torna excesivamente onerosa por causas extrañas a su álea propia.	"Excesivamente onerosa" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 1091 CCYC	No	Ninguna	Si	Si	No	Resolución o adaptación por la Corte
		Article 467 of the Civil Code of the Republic of Armenia (of 1998, amended in 2017) Change and Rescission of a Contract in Connection With a Substantial Change of Circumstances: 1.A substantial change of							

	Armenia	circumstances from which the parties proceeded in the conclusion of the contract is a basis for its change or rescission unless otherwise provided by the contract or follows from its nature. A change of circumstances shall be recognized as substantial when they have changed to the extent that, if the parties could have reasonably foreseen this, the contract would have been concluded on significantly different terms or would not have been concluded by them at all. 2.If the parties have not attained agreement on bringing a contract in accordance with substantially changed circumstances or on its rescission, the contract may be rescinded or, upon the bases provided by Paragraph 4 of the present Article, changed by a court on demand of an interested party if the following conditions are present simultaneously: 1) at the time of the conclusion of the contract the parties proceeded on the basis that such a change of circumstances would not occur; 2) the change of circumstances was brought about by causes that the interested party could not overcome after they arose with the degree of care and caution that was demanded of it by the nature of the contract and the conditions of trade; 3) performance of a contract without change of its terms would so disturb the correlation of the contract-related property interests of the parties and would entail such harm for the interested party that it to a significant degree would be deprived of that which it had the right to expect upon conclusion of the contract; 4) it does not follow from the customs of trade or the nature of the contract that the risk of change of circumstances is borne by the interested party. 3.In case of rescission of a contract as the result of substantially changed circumstances, a court, on demand of one of the parties, shall determine the consequences of rescission of the contract proceeding from the necessity of just distribution among the parties of the expenses borne by them in connection with the performance of this contract. 4.A change in the contract in connection with a substantial change in circumstances shall be allowed by decision of a court in exceptional cases when the rescission of the contract would contradict societal interests or cause damage to the parties significantly exceeding the expenditures necessary for performance of the contract on the terms as changed by the court.	Cambio sustancial: cuando las circunstanciass han cambiado al punto que si las partes hubieran podido preveer razonablemente este suceso, el contrato hubiera sido celebrado en términos sigificativamente diferentes o no hubiera sido celebraod en lo absoluto.	Si	Ninguna	Si	Si	Si	Primero, terminación. Segundo, adaptación (en casos excepcionales)
		Section 936, 1052, 1170 Austrian Civil Code (Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch (ABGB)) 1811							
		§ 936. Die Verabredung, künftig erst einen Vertrag schließen zu wollen, ist nur dann verbindlich, wenn sowohl die Zeit der Abschließung, als die wesentlichen Stücke des Vertrages							

	Austria	bestimmt, und die Umstände inzwischen nicht dergestalt verändert worden sind, daß dadurch der ausdrücklich bestimmte, oder aus den Umständen hervorleuchtende Zweck vereitelt, oder das Zutrauen des einen oder andern Theiles verloren wird. Ueberhaupt muß auf die Vollziehung solcher Zusagen längstens in einem Jahre nach dem bedungenen Zeitpuncte gedrungen werden; widrigen Falls ist das Recht erloschen.							
		§ 1052: Wer auf die Übergabe dringen will, muß seine Verbindlichkeit erfüllt haben oder sie zu erfüllen bereit sein. Auch der zur Vorausleistung Verpflichtete kann seine Leistung bis zur Bewirkung oder Sicherstellung der Gegenleistung verweigern, wenn diese durch schlechte Vermögensverhältnisse des anderen Teiles gefährdet ist, die ihm zur Zeit des Vertragsabschlusses nicht bekannt sein mußten.							
		§ 1170: In der Regel ist das Entgelt nach vollendetem Werk zu entrichten. Wird aber das Werk in gewissen Abteilungen verrichtet oder sind Auslagen damit verbunden, die der Unternehmer nicht auf sich genommen hat, so ist dieser befugt, einen verhältnismäßigen Teil des Entgelts und den Ersatz der gemachten Auslagen schon vorher zu fordern.							
		Article 422 Civil Code of the Republic of Azerbaijan (1999)							
		Contract Amendment and Dissolution in Connection with Significant Change of Circumstances: 422.1 Significant change of circumstances, which the parties accounted for in the course of entering into contract, can serve as the ground for the amendment or dissolution thereof, if nothing otherwise is stipulated in the contract or results from its contents. The change of circumstances shall be deemed significant, if they have changed to such an extent, that if the parties had been able to reasonably predict them, they could have not entered into the contract or the contract would have been made under significantly different terms.Mistakes in submissions of parties, forming basis of agreement, shall be considered the changes of circumstances. 422.2 If the parties did not reach an agreement on bringing the contract in compliance with the significantly changed circumstances or its dissolution, the contract can be dissolved, and under the grounds envisaged by Article 422.4, amended by court upon a request of the interested party, in the	Cambio sustancial: cuando las circunstanciass han cambiado al punto que						

	Azerbaiyán	event of the simultaneous presence of the following conditions: 422.2.1 at the time of making the contract the parties proceeded from the fact that there will be no such change of circumstances; 422.2.2 the change of circumstances was caused by the reasons, which the interested party could not over come after their appearance, with the extent of care and caution demanded by the nature and conditions of the contract; 422.2.3 the performance of the contract without changing its terms would so much break the corresponding to the contract proportion of parties' property interests, and result in such a damage to the interested party, that it would be significantly deprived of what it was entitled to in the course of entering into the contract; 422.2.4 the business turnover traditions and the nature of the contract do not provide for the interested party to bear the risk of changing circumstances. 422.3 In the dissolution of the contract, due to significantly changed circumstances, the court, upon a request of any of the parties, shall determine the consequences of the contract's dissolution, accounting for the necessity of a fair distribution of expenses among the parties, invoked in connection with the performance of such contract. 422.4 The contract amendment due to significantly changed circumstances, shall be allowed under a court's decision in exclusive cases, when the dissolution shall contradict with the public interests or lead to a loss for the parties, significantly extending the expenses, required for the performance of the contract under the changed terms, established by the court.(12)	cambiado al punto que si las partes hubieran podido preveer razonablemente este suceso, el contrato hubiera sido celebrado en términos sigificativamente diferentes o no hubiera sido celebraod en lo absoluto.	Si	Ninguna	Si	Si	Si	Primero, terminación. Segundo, adaptación (en casos excepcionales)
	Bolivia	Articulo 581 Codigo Civil Boliviano (1975) Resolución judicial por excesiva onerosidad de los contratos con prestaciones recíprocas: I. En los contratos de ejecución continuada, periódica o diferida, la parte cuya prestación se ha tornado excesivamente onerosa por circunstancias o acontecimientos extraordinarios e imprevisibles podrá demandar la resolución del contrato con los efectos establecidos para la resolución por incumplimiento voluntario. II. La demanda de resolución no será admitida si la prestación excesivamente onerosa ha sido ya ejecutada, o si la parte cuya prestación se ha tornado onerosa en exceso era ya voluntariamente incumplida o si las circunstancias o los acontecimientos extraordinarios e imprevisibles se presentaron después de cumplirse la obligación. III. Tampoco se admitirá la demanda de resolución si la onerosidad sobrevenida está inclusa en el riesgo o álea normal del contrato. IV. El demandado puede terminar el litigio si antes de sentencia ofrece modificar el contrato en condiciones que, a juicio del juez, sean equitativas.	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 581	No	Ninguna	No	Si	No	Terminación del contrato. Para evitar la terminación, el demandado puede ofrecer modificar los términos del contrato.

	Brasil	Arts. 478 y 479 Código Civil Brasil (2002) Art. 478. Nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato. Os efeitos da sentença que a decretar retroagirão à data da citação. Art. 479. A resolução poderá ser evitada, oferecendo-se o réu a modificar eqüitativamente as condições do contrato.	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 478	No	Ninguna	No	Si	No	Terminación del contrato. Para evitar la terminación, el demandado puede ofrecer modificar los términos del contrato.
	China	Article 26 PRC Contract Law Interpretation (2009) Where any significant change in the objective environment has taken place after the formation of a contract which could not have been foreseen by the relevant parties at the time of entering into the contract, and does not belong to any commercial risk occasioned by any force majeure cause, rendering the continual performance of the contract manifestly unfair to the relevant party or rendering it impossible to realise the goal of the contract, the People's Court shall confirm whether the contract shall be varied or dissolved in accordance with the principle of justice taking into account the actual circumstance, where a relevant party petitions a People's Court to vary or dissolve the contract.	Debe ser "manifiestamente injusto" o "imposible cumplir con el objetivo del contrato".	No	Ninguna	Si	Si	Ninguno	Terminación o adaptación del contrato.
		Article 227-2 China's Civil Code (2015) (new) If there is change of circumstances which is not predictable then after the constitution of the contract, and if the performance of the original obligation arising therefrom will become obviously unfair, the party may apply to the court for increasing or reducing his payment, or altering the original obligation. The provision in the preceding paragraph shall apply mutatis mutandis to the obligation not arising from the contract.	La ejecución de la obligación debe volverse "manifiestamente injusto", pero no hay un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de	No	Ninguna	Si	No	Ninguno	Adaptación del contrato.
	olombia	Articulo 868 Código de Comercio de Colombia (1971) Revisión del contrato por circunstancias extraordinarias: Cuando circunstancias extraordinarias, imprevistas o imprevisibles, posteriores a la celebración de un contrato de ejecución sucesiva, periódica o diferida, alteren o agraven la prestación de futuro cumplimiento a cargo de una de las partes, en grado tal que le resulte excesivamente onerosa, podrá ésta pedir su	"Excesvia onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad	No	Ninguna	Si	Yes	Ninguno	Adaptación del contrato, y si no fuera posible,

	Cc	revision. El juez procederá a examinar las circunstancias que hayan alterado las bases del contrato y ordenará, si ello es posible, los reajustes que la equidad indique; en caso contrario, el juez decretará la terminación del contrato. Esta regla no se aplicará a los contratos aleatorios ni a los de ejecución instantánea.	(hardship) de conformidad con el Artículo 868					terminación del contrato.
	Croacia (nuevo)	Article 369 Civil Obligations Act and Acts on Amendments of Civil Obligations (2015) (1) Should, after entering into a contract, extraordinary circumstances arise, that it was impossible to foresee at the time of entering into a contract, making it excessively onerous for one party to perform or if under such circumstances a party would suffer an excessive loss as a result of the performance, it may request variation or even termination of the contract. (2) Variation or termination of a contract may not be requested by a contracting party invoking the change of circumstances if that party was obliged to take into consideration such circumstances at the time of entering into a contract or if it could have avoided or overcome them. (3) A party requesting variation or termination of the contract may not invoke a change of circumstances that occurred after the expiry of the time limit for performance of the obligation. (4) Where a party requests termination of a contract, the contract shall not be terminated if the other contracting party offers or agrees to an equitable change in the relevant provisions of the contract. (5) Where a court declares termination of a contract, the court shall, at the request of the other party, oblige the party applying for the cancellation, to compensate the other party with an equitable amount for the damage suffered due to the termination.	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 369. Sin embargo, el deudor debe estar amenazado por una pérdida excesiva.	No	Ninguna	Si	Si	Ninguno	Adaptación o terminación del contrato. Sin embargo, el contrato no puede ser terminado si la otra parte ofrece o accede a un cambio equitativo de los términos del mismo. Además, en casos de terminación, la corte deberá, a petición de la otra parte, obligar a la parte que solicita la terminación, a compensar a la otra parte con una cantidad equitativa por los daños sufridos por la terminación.
	Egipto	Article 147 Egyptian Civil Code (1949) The contract makes the law of the parties. It can be revoked or altered only by mutual consent of the parties or for reasons provided for by law. When, however, as a result of exceptional and unpredictable events of a general character, the performance of the contractual obligation, without becoming impossible, becomes excessively onerous in such way as to threaten the debtor with exorbitant loss, the judge may according to the circumstances, and after taking into consideration the interests of both parties, reduce to reasonable	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 147. Sin embargo, el deudor debe estar amenazado	No	Ninguna	Si	No	Ninguno	Adaptación del contrato.

		limits, the obligation that has become excessive. Any agreement to the contrary is void.	por una pérdida exorbitante.						
	Francia	Article 1195 Code Civil Francais (2016) Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation. En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe.	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 1195	Si	Ninguna	Si	Si	Si	Adaptación o terminación del contrato.
	Alemania	Section 313 German Civil Code (Bügerliches Gesetzbuch) Interference with the basis of the transaction (1) If circumstances which became the basis of a contract have significantly changed since the contract was entered into and if the parties would not have entered into the contract or would have entered into it with different contents if they had foreseen this change, adaptation of the contract may be demanded to the extent that, taking account of all the circumstances of the specific case, in particular the contractual or statutory distribution of risk, one of the parties cannot reasonably be expected to uphold the contract without alteration. (2) It is equivalent to a change of circumstances if material conceptions that have become the basis of the contract are found to be incorrect. (3) If adaptation of the contract is not possible or one party cannot reasonably be expected to accept it, the disadvantaged party may withdraw from the contract. In the case of continuing obligations, the right to terminate takes the place of the right to withdraw.	Cambio significativo: Si lass partes no hubieran celebrado el contrato o lo hubieran celebrado con contenidos distintos.	No	Ninguna	Si	Si	No	Adaptación del contrato, y si no fuera posible, disolución o terminacion del contrato.
		Article 388 Greek Civil Code (1946) In case of subsequent change in the circumstances on which the contracting parties, under consideration of the principles of good faith and of fairness in transactions, have mainly founded a reciprocal contract, the change being due to extraordinary and unforeseen events, and where because of such a change the obligation of the promisor in comparison with the obligation of	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una						Adaptación (reducción) o

Domestic Provision	Grecia	obligation of the promisor-in comparison with the obligation of the promisee-has become excessively onerous to him, the court may, at the request of the promisor, reduce his obligation to the proper extent, or decree the discharge of the contract as a whole or to the extent of the non-performed part. In the case in which the discharge of the contract has been decreed, all the obligations arising from it cease to exist, and the parties are mutually obliged to return all they have received according to the provisions relating to unjustifiable enrichment.	exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 388	No	Ninguna	Si	Si	No	(reducción) o terminación parcial o total del contrato.
	Irak	Article 146 Civil Code of Iraq (1951) (1) Where a contract has been performed it is legally binding and neither party may revoke or amend it except pursuant to a provision in the law or by mutual agreement. (2) Where however as a result of exceptional and unpredictable events of a general nature the performance of the contractual obligation has not become impossible but onerous on the debtor such as will threaten him with exorbitant loss the court after balancing the interests of the parties may if it would be equitable reduce the onerous obligation to a reasonable limit; every agreement otherwise shall be null and void.	"Se vuelve oneroso" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 146. Sin embargo, el deudor debe estar amenazadod por una pérdida exorbitante.	No	Ninguna	Si	No	No	Adaptación (reducción) del contrato.
	Italia	Article 1467 Italian Civil Code (1943) In contracts with continuous or periodical execution or adjourned execution and in case that the obligation of one of the parties has become excessively onerous due to extraordinary and unpredictable events, the party who is obliged to such performance can demand the dissolution of the contract with the effects laid down in art. 1458. The dissolution cannot be demanded if the supervening onerosity is part of the normal risk of the contract. The party against which the dissolution is demanded can prevent this by offering to modify equitably the conditions of the contract.	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 1467	No	Ninguna	No	Si	No	Terminación del contrato. Sin embargo, el demandado puede evitar la termiación si ofrece modificar los términos del contrato.
	Libia	Article 147 Libyan Civil Code (1954) ARTICLE 147 (E. C. 147) CONTRACT MAKES THE LAW OF THE PARTIES 1. The contract makes the law of the parties. It can be revoked or altered only by mutual consent of the parties or for reasons provided for by the law. 2. When, however, as a result of exceptional and unpredictable events of a general character, the performance of the contractual obligation, without becoming impossible, becomes excessively onerous la such way as to threaten the debtor with exorbitant loss, the Judge may, according to the circumstances,	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 147. Sin embargo, el deudor debe estar amenazado por una pérdida	No	Ninguna	Si	No	No	Adaptación (reducción) del contrato.

		and after taking into consideration the interests of both parties, reduce to reasonable limits the obligation that has become excessive. Any agreement to the contrary is void	por una pérdida exorbitante.						
	Lituania	Article 6.204 Lithuanian Civil Code (2000) Performance of contractual obligations upon a change of circumstances. 1.Where the performance of a contract becomes more onerous for one of the parties, this party shall be bound to perform the contract in accordance with the procedure established in other Paragraphs of this Article. 2. The performance of a contract shall be considered obstructed under such circumstances which fundamentally alter the balance of the contractual obligations, i.e. either the cost of performance has essentially increased, or the value thereof has essentially diminished if: 1) these circumstances occur or become known to the aggrieved party after the conclusion of the contract; 2) these circumstances could not reasonably have been foreseen by the aggrieved party at the time of the conclusion of the contract; 3) these circumstances are beyond the control of the aggrieved party; 4) the risk of occurrence of these circumstances was not assumed by the aggrieved party. 3. In the event where the performance of a contract becomes obstructed, the aggrieved party shall have the right to make a request to the other party for the modification of the contract. Such request shall have to be made immediately after the occurrence of obstructions and the grounds on which the request is based indicated therein. The request for modification of the contract shall not in itself entitle the aggrieved party with the right to suspend performance of the contract. Where within a reasonable time the parties fail to reach an agreement on the modification of the contractual obligations, any of them may bring an action into a court. The court may: 1) dissolve the contract and establish the date and terms of its dissolution; 2) modify the conditions of the contract with a view to restoring the balance of the contractual obligations of the parties.	"Desequilibrio fundamental". "Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 6.204. Las circunstancias deben alterar fundamentalmente el balance de las obligaciones.	Si	Ninguna	Si	Si	Si	Terminación o adaptación del contrato.
		Article 128 Law on Obligations (2008) 1) Should after concluding of the contract such circumstances emerge which could not have been predicted and which hinder the performance of the obligation of one party to such extent							Adaptación o

	Montentegro (nuevo)	that the performance of the obligation would be too burdensome or would incur too large loss to such party, the court may, following the claim of such party alter or rescind such contract. 2) Alteration or rescission may not be claimed if the party setting up the changed circumstances had a duty, at the time of concluding of the contract, to take into account such circumstances, or if such party could have avoided or overcome them. 3) A party claiming alteration or rescission of the contract may not refer to circumstances emerging after the expiration of time limit determined for the performance of that party's obligation. 4) A contract shall not be rescinded should the other party offer or accept that the relevant terms of contract be altered in an equitable way. 5) After pronouncing rescission of contract, the court shall, at the request of the other party, impose a duty against the party claiming it, to compensate to the other party an equitable part of the loss sustained due to rescission.	No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 128. Sin embargo, la ejecución de la obligación debe volverse muy gravosa o conllevar una gran pérdida.	No	Ninguna	Si	Si	No	Adaptación o terminación del contrato. Sin embargo, la terminación no es posible si la otra parte accede a modificar el contrato de una manera equitativa. EN casos de terminación, la corte puede otorgar una compensación equitativa.
	Paraguay	Articulo 672 Código Civil Paraguayo (1985) Art.672.- En los contratos de ejecución diferida, si sobrevinieren circunstancias imprevisibles y extraordinarias que hicieren la prestación excesivamente onerosa, el deudor podrá pedir la resolución de los efectos del contrato pendientes de cumplimiento. La resolución no procederá cuando la onerosidad sobrevenida estuviera dentro del alea normal del contrato, o si el deudor fuere culpable. El demandado podrá evitar la resolución del contrato ofreciendo su modificación equitativa. Si el contrato fuere unilateral, el deudor podrá demandar la reducción de la prestación o modificación equitativa de la manera de ejecutarlo.	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 672.	No	Ninguna	Si (solo en contratos unilaterales)	Si	No	Terminación del contrato. La terminación puede ser prevenida si la otra parte accede a modificar los términos del contrato de manera equitativa. En contratos unilaterales, el deudor puede solicitar la adaptación del
	Portugal	Article 437 Civil Code of Portugal (1966) Resolução ou modificação do contrato por alteração das circunstâncias, Artigo 437.º (Condições de admissibilidade) 1. Se as circunstâncias em que as partes fundaram a decisão de contratar tiverem sofrido uma alteração anormal, tem a parte lesada direito à resolução do contrato, ou à modificação dele segundo juízos de equidade, desde que a exigência das obrigações por ela assumidas afecte gravemente os princípios da boa fé e não esteja coberta pelos riscos próprios do contrato. 2. Requerida a resolução, a parte contrária pode opor-se ao pedido, declarando aceitar a modificação do contrato nos termos do número anterior.	"Alteración anormal" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 437	No	Ninguna	Si	Si	No	Terminación o adaptación del contrato. La terminación puede prevenirse si la otra parte accede a modificar los términos del contrato a otros más equitativos.

	Catar	Article 171 Civil Code of Qatar (2004) Pacta sunt servanda i.e., a contract duly and properly concluded between the parties must be kept, and non-fulfilment of the respective obligations is a breach of that contract. Such a contract may be revoked or altered only by mutual consent of the parties or for reasons provided for by law. Where, however, as a result of exceptional and unforeseeable events, the fulfilment of the contractual obligation, though not impossible, becomes excessively onerous in such a way as to threaten the obligor with exorbitant loss, the judge may, according to the circumstances and after taking into consideration the interests of both parties, reduce the excessive obligation to a reasonable level. Any agreement to the contrary shall be void.	"Excesiva onerosidad" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 171. Sin embargo, el deudor debe estar amenazado por una pérdida exorbitante.	No	Ninguna	Si	No	No	Adaptación (reducción) del contrato.
	Rusia	Article 451 Russian Civil Code Article 451. The Amendment and the Cancellation of the Contract Because of an Essential Change of Circumstances 1. An essential change of the circumstances, from which the parties have proceeded when concluding the contract, shall be the ground for its amendment or cancellation, unless otherwise stipulated by the contract or following from its substance. The change of the circumstances shall be recognized as essential, if they have changed to such an extent that in case the parties could have wisely envisaged it, the contract would not have been concluded by them or would have been concluded on the essentially different terms. 2. If the parties have failed to reach an agreement on bringing the contract into correspondence with the essentially changed circumstances or on its cancellation, the contract may be cancelled, and on the grounds, stipulated by Item 4 of the present Article, it may be amended by the court upon the claim of the interested party in the face of the simultaneous existence of the following conditions: 1) at the moment of concluding the contract, the parties have proceeded from the fact that no such change of the circumstances will take place; 2) the change of the circumstances has been called forth by the causes, which the interested party could not overcome after they have arisen, while displaying the degree of care and circumspection, which have been expected from it by the nature of the contract and by the terms of the circulation; 3) the execution of the contract without amending its provisions	Cambio esencial de circunstancias: No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad	Si	Ninguna	Si	Si	Si	Terminación, y en un segundo térini, adaptación para casos extraodinarios.

		3) the execution of the contract without amending its provisions would so much upset the balance of the property interests of the parties, corresponding to the contract, and would entail such a loss for the interested party that it would have been to a considerable extent deprived of what it could have counted upon when concluding the contract; 4) neither from the customs of the business turnover, nor from the substance of the contract does it follow that the risk, involved in the change of the circumstances, shall be borne by the interested party. 3. In case of the cancellation of the contract because of the essentially changed circumstances, the court shall, upon the claim of any one of the parties, define the consequences of the cancellation of the contract, proceeding from the need to justly distribute the expenses, borne by them in connection with the execution of this contract, between the parties. 4. The amendment of the contract in connection with an essential change of the circumstances shall be admitted by the court decision in extraordinary cases, when the cancellation of the contract contradicts the public interests, or if it entails the losses for the parties, considerably exceeding the expenses, necessary for the execution of the contract on the terms, amended by the court.	(hardship).						
		Article 994 Slovenian Commercial Code Obligations Code, Article 994: (1) Each partner shall be entitled to part of the benefit achieved in the partnership, unless stipulated otherwise by the contract. (2) Each partner shall be obliged to bear part of the loss incurred by the partnership's functioning. (3) Unless stipulated otherwise by the contract, the partners shall participate in the benefits and loss with shares equal to their shares in the contributions.							
		Article 112 Code of Obligations							
		Article 112 (1) If after the conclusion of a contract circumstances arise that render the performance of obligations by one party more difficult or owing to which the purpose of the contract cannot be achieved and in both cases to such an extent that the contract clearly no longer complies with the expectations of the contracting parties and in the general opinion it would be unjust	Las circunstanciass						Terminación del contrato. La terminación puede prevenirse si la otra parte accede a modficar los términos del

	Eslove	to retain it in force as it is, the party whose obligations have been rendered more difficult to perform or the party that owing to the changed circumstances cannot realise the purpose of the contract may request the rescission of the contract. (2) It shall not be possible to request the rescission of a contract if the party making reference to the changed circumstances should have taken such circumstances into consideration when the contract was concluded, or could have avoided them or could have averted the consequences thereof. (3) The party requesting the rescission of the contract may not make reference to changed circumstances that arose after the deadline stipulated for the performance of such party's obligations. (4) A contract shall not be rescinded if the other party offers to have the relevant contract conditions justly amended or allows such. (5) If a court rescinds a contract owing to changed circumstances it shall at the request of the other party instruct the party that requested the rescission to reimburse the other party for an appropriate part of the damage incurred for reason of the rescission of the contract.	Las circunstancias deben cambiar a tal grado que el contrato claramente ya no cumple con las expectativas ded lass partes contratantes y en la opinión general sería injusto mantenerlo en vigor en los términos actuales.	No	Ninguna	No	Si	No	términos del contrato de una manera equitativa. Además, en caos de terminación, la corte deberá, a petición de la otra parte, obligar a la parte que solicita la terminación, a compensar a la otra parte con una cantidad equitativa en compensación de los daños y perjuicios sufridos por la terminación.
	Taiwán	Article 227-2 Civil Code of Taiwan (amended in 2015) If there is change of circumstances which is not predictable then after the constitution of the contract, and if the performance of the original obligation arising therefrom will become obviously unfair, the party may apply to the court for increasing or reducing his payment, or altering the original obligation. The provision in the preceding paragraph shall apply mutatis mutandis to the obligation not arising from the contract.	"Mnifiestamente injusto" No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 227-2.	No	Ninguna	Si	No	Ninguno	Adaptación del contrato.
	Países Bajos	Article 6:258 Dutch Civil Code (1992) Article 6:258 Unforeseen circumstances: 1. Upon a right of action (legal claim) of one of the parties to an agreement, the court may change the legal effects of that agreement or it may dissolve this agreement in full or in part if there are unforeseen circumstances of such a nature that the opposite party, according to standards of reasonableness and fairness, may not expect an unchanged continuation of the agreement. The court may change or dissolve the agreement with retroactive effect. - 2. The court shall not change or dissolve the agreement as far as the unforeseen circumstances, in view of the nature of the agreement or of common opinion, should remain for account of the party who appeals to these circumstances. - 3. For the purpose of this Article, a person to whom a right or obligation	No existe un umbral fijo que de lugar a una exoneración por excesiva onerosidad (hardship) de conformidad con el Artículo 6:258.	No	Ninguna	Si	Si	No	Terminación parcial o total, o adaptación del contrato.

		from the agreement has passed, is equated with an original party to that agreement.							
	Ucrania	Article 652 Civil Code of Ukraine (2003) Article 652. Amendment or Cancellation of the Agreement Due to Significant Change of Circumstances 1.In case of significant change of the circumstances guiding the parties during the agreement conclusion, the agreement may be amended or cancelled by the parties' consent, unless otherwise is established by the agreement or results from the essence of the obligation. Change of the circumstances shall be significant in case they have changed to the extent the parties could not envisage and in case they could they would not conclude an agreement or would have concluded it upon other terms and conditions. 2.In case the parties did not reach consensus to comply the agreement with the circumstances that have changed significantly or to terminate an agreement, the agreement may be cancelled and due to the reasons established in part 4 of this Article – may be amended by the court decision on the request of the concerned party, provided the following conditions are observed: 1) while concluding an agreement the parties thought that such change of circumstances would not occur; 2) change of circumstances is due to the conditions which the concerned party failed to remove after their emergence in spite of all its diligence and prudence; 3) fulfillment of the agreement would disturb the balance of the parties' property interests and would deprive the concerned party of everything it expected to get while concluding the agreement; 4) the essence of the agreement or business practices do not result in the risk of the circumstances' change to be born by the concerned party. 3.In case of the agreement termination due to significant change of circumstances, the court upon the request of any party shall determine the consequences of the agreement termination based on the necessity to fairly distribute the expenses between the parties incurred in connection with this agreement fulfillment. 4.Amendment of the agreement due to significant change of circumstances shall be allowed upon the court decision in unique cases when termination of the agreement contradicts the public interests or entails the parties' losses substantially exceeding the expenses required for the agreement fulfillment under conditions changed by the court	Cambio significativo de circunstancias: cuando estas hayan cambiado de tal forma que lass partes no lo pudieron haber previsto, o de hacerlo no hubieran celebrado un contrato en dichos términos, o lo hubieran hecho en términos distintos.	Si	Ninguna	Si	Si	Si	Terminación del contrato, y en casos extraordinarios, su adaptación.

		Available at: https://studylib.net/doc/8696225/civil-code-of-ukraine							
	Estados Unidos	Section 2-615 UCC Excuse by Failure of Presupposed Conditions: Except so far as a seller may have assumed a greater obligation and subject to the preceding section on substituted performance: (a) Delay in delivery or non-delivery in whole or in part by a seller who complies with paragraphs (b) and (c) is not a breach of his duty under a contract for sale if performance as agreed has been made impracticable by the occurrence of a contingency the non-occurrence of which was a basic assumption on which the contract was made or by compliance in good faith with any applicable foreign or domestic governmental regulation or order whether or not it later proves to be invalid. (b) Where the causes mentioned in paragraph (a) affect only a part of the seller's capacity to perform, he must allocate production and deliveries among his customers but may at his option include regular customers not then under contractas well as his own requirements for further manufacture. He may so allocate in any manner which is fair and reasonable. (c) The seller must notify the buyer seasonably that there will be delay or non-delivery and, when allocation is required under paragraph (b), of the estimated quota thus made available for the buyer.	Impracticabilidad	No	Ninguna	No	No	No	Exención de cumplimiento total o parcial (por ende, exención de la responsabilidad por daños y perjuicios)
		Section 261 Restatement Sencond, Contracts 2d § 261. Discharge by Supervening Impracticability Where, after a contract is made, a party's performance is made impracticable without his fault by the occurrence of an event the non-occurrence of which was a basic assumption on which the contract was made, his duty to render that performance is discharged, unless the language or the circumstances indicate the contrary.	Impracticabilidad	No	Ninguna	No	No	No	Exención de cumplimiento (por ende, exención de la responsabilidad por daños y perjuicios)