Consejo Consultivo de la CISG*
Opinión núm. 11

Problemas relativos a los documentos en el marco de la Convención de Viena y la obligación de pago del comprador

A ser citada como: Opinión núm. 11 CISG-AC, Problemas relativos a los documentos en el marco de la Convención de Viena y la obligación de pago del comprador. *Rapporteur*: Prof. Martin Davies, Tulane University Law School, Nueva Orleans, Estados Unidos de América. Adoptada por el CISG-AC tras su 16ª Sesión, en Wellington, Nueva Zelanda, el viernes 3 de agosto de 2012.

Traducción al español por el Profesor Manuel Alba de la Universidad Carlos III de Madrid y revisada por los Profesores Alejandro Garro y Pilar Perales Viscasillas

Se autoriza la reproducción de esta opinión.

INGEBORG SCHWENZER, *Presidenta*
ERIC BERGSTEN, JOACHIM BONELL, MICHAEL BRIDGE, ALEJANDRO GARRO, ROY GOODE, JOHN GOTANDA, HAN SHIYUAN, SERGEI LEBEDEV, PILAR PERALES VISCASILLAS, JAN RAMBERG, HIROO SONO, CLAUDE WITZ, *Miembros*
SIEG EISELEN, *Secretario**

Índice

Opinión (texto principal)
Comentario
1. Introducción
2. Historia legislativa de los artículos 30 y 34 CISG

---

* *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 Asesor de la Convención de las 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 reunion fundacional, que tuvo lugar en París en junio del año 2001, Prof. Peter Schlechtriem de la Universidad de Friburgo, Alemania, fue elegido president del CISG-AC por el término 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: Prof. Emérito Eric E. Bergsten, de la Universidad de Pace; Prof. Michael Joachim Bonell, de la 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 Universidad de Estocolmo; Prof. Peter Schlechtriem, de la Universidad de Friburgo; Prof. Hiroo Sono, de la Facultad de Derecho de la Universidad de Hokkaido; Prof. Claude Witz, de la Universidad de Saarlandes y de la Universidad de Estrasburgo. Los miembros del Consejo son elegidos por el mismo consejo.

En reuniones subsecuentes, el CISG-AC eligió como miembros adicionales a Prof. Pilar Perales Viscasillas, de la Universidad Carlos III, Madrid; Prof.Ingeborg Schwenzer, de la Universidad de Basilea; Prof. John Y. Gotanda, de la Universidad de Villanova; Prof. Michael G. Bridge, de la Escuela de Economía de Londres; y Prof. Han Shiyuan, de la Universidad de Tsinghua University. Prof. Jan Ramberg sirivio por un término de tres años como su segundo presidente de la CISG-AC. En su Onceava reunion en Wuhan, República Popular de China, Prof. Eric E. Bergsten de la Universidad de Pace fue elegido como Presidente de la CISG-AC y el Prof. Sieg Eiselen del Departamento de Derecho Internacional Privado de la Universidad de Sudafrica fue electo Secretario. En su catorceava reunion en Belgrado, Serbia, la Prof. Ingeborg Schwenzer de la Universidad de Basiea fue electa Presidente de la CISG-AC.

3. Interpretación de los artículos 30 y 34 CISG: las partes en el contrato pueden acordar los documentos que deben ser entregados por el vendedor al comprador con carácter previo al vencimiento de su obligación de pagar del precio
4. Historia legislativa del artículo 58 CISG
5. Observaciones generales sobre la interpretación del artículo 58 CISG
6. Documentos representativos de las mercaderías en el marco del artículo 58 CISG
    a. Conocimiento de embarque negociable, emitido por un transportista marítimo o por un intermediario, tal como un transitario, un operador de transporte multimodal (OTM), o un operador de transporte no-propietario *non-vessel operating common carrier* (NVOCC)
    b. Conocimiento de embarque nominativo (no negociable)
    c. Copia de la carta de porte aéreo emitida al expedidor
    d. Copia de la carta de porte rodado o ferroviario emitida al expedidor
    e. Conocimiento de embarque rodado o ferroviario en Norteamérica.
7. Otros documentos que legitiman a su tenedor para reclamar la posesión de las mercaderías
    a. Certificados o warrants de almacenes de depósito
    b. Órdenes de entrega
8. Documentos no representativos de las mercaderías en el marco del artículo 58 CISG
    a. Carta de porte marítima
    b. Recibo de muelle o de cubierta
    c. Factura comercial, informes de inspección, lista de empaque, certificados de origen o de calidad, salvo los requeridos por las autoridades de aduana o sanitarias

Anexo: casos citados

Artículo 58 CISG:
1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos.
2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio.
…

OPINIÓN

1. **Conforme a los artículos 30 y 34 CISG, el vendedor debe entregar cualesquiera documentos relativos a las mercaderías. Ejemplos de documentos relativos a las mercaderías son los documentos representativos, así como otros documentos, tales como facturas**

comerciales, pólizas o certificados de seguro, informes de inspección, listas de empaque, certificados de origen, certificados de calidad, y certificados sanitarios o fitosanitarios.

2. **Las partes pueden acordar de forma expresa o implícita los documentos que el vendedor debe entregar al comprador con carácter previo al vencimiento de la obligación de pago del comprador.**
3. **Cuando las partes acuerden que el pago se haga mediante un crédito documentario, la carta de crédito especificará los documentos que han de presentarse para obtener el pago.**
4. **Si las partes no acuerdan qué documentos han de presentarse para que el comprador deba pagar el precio, se aplicará el artículo 58 CISG. En tal caso, el comprador estará obligado a pagar el precio cuando el vendedor ponga a su disposición, bien las mercaderías, bien los documentos representativos de las mismas, de acuerdo con el contrato y la Convención.**
5. **La expresión "documentos representativos" empleada en el artículo 58 CISG ha de interpretarse como referida a cualesquiera documentos (en papel o electrónicos) que legitimen al comprador para reclamar la entrega de las mercaderías, o bien que establezcan que el vendedor queda privado del derecho de control o disposición sobre las mercaderías.**
6. **Los documentos representativos en este sentido incluyen en general los siguientes:**

    6.1 Conocimientos de embarque, ya sean emitidos por un transportista marítimo o por un intermediario, tal como un transitario, un operador de transporte multimodal (OTM), o un operador de transporte no-propietario (*non-vessel operating common carrier*) (NVOCC);

    6.2 Conocimientos de embarque nominativos (no negociables);

    6.3 El original de la carta de porte aéreo emitido al expedidor;

    6.4 El duplicado de la carta de porte ferroviario emitido al expedidor;

    6.5 El duplicado o primer ejemplar de la carta de porte rodado emitido al expedidor;

    6.6 Conocimientos de embarque rodado o ferroviario en Norteamérica;

    6.7 Certificados o warrants de almacenes de depósito;

    6.8 Órdenes de entrega.

7. **Documentos no representativos de las mercaderías en este sentido incluyen los siguientes, a menos que exista una práctica o un uso establecido entre las partes aplicable al contrato conforme al artículo 9 CISG que requiera la presentación de dicho documento:**

    7.1 Cartas de porte marítimas;

7.2 Recibos de muelle, de terminal o de cubierta;

7.3 Facturas comerciales;

7.4 Certificados o pólizas de seguro;

7.5 Informes de inspección, certificados de origen, certificados de calidad, y certificados sanitarios o fitosanitarios.

***

Comentario

1. Introducción.

1.1 El artículo 30 CISG impone al vendedor como obligaciones principales la de entregar las mercaderías, transmitir la propiedad sobre las mismas, y entregar "cualesquiera documentos relacionados con ellas". El artículo 34 CISG complementa la obligación del vendedor de entregar documentos estableciendo que éste debe entregar los "documentos relacionados con las mercaderías (…) en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato". El artículo 58(1) CISG, en cambio, impone al comprador la obligación de pagar el precio únicamente cuando haya recibido las mercaderías o los "documentos representativos" de las mismas. Sólo algunos de los documentos "relacionados con las mercaderías" son "documentos representativos de las mismas", por lo que hay un amplio (aunque no unánime) acuerdo en la doctrina que la expresión empelada en el artículo 58 CISG tiene un significado más restringido que la empleada en los s 30 y 34 CISG[1]. Por ejemplo, un documento como el informe de un inspector sobre el estado de las mercaderías previo a su embarque es un documento relacionado con ellas (y como tal debe ser entregado conforme prescribe el artículo 30 CISG), pero no es un documento representativo de las mercaderías.

1.2 Dado que su primera frase se refiere a las condiciones del contrato, la interpretación generalizada del artículo 34 CISG lo considera meramente declarativo de las obligaciones que el vendedor en cualquier caso tendría bajo el contrato[2]. Por tanto, el vendedor debe entregar cualesquiera documentos exigidos por los términos del contrato, por cualesquiera usos aplicables a dicho contrato, ya sea en virtud del artículo 9 CISG, los principios generales en los que se basa la Convención o por el derecho nacional aplicable en virtud del artículo 7(2) CISG[3]. El artículo 58 CISG, con todo, matiza dicha obligación al establecer que el vendedor puede expedir las mercaderías de forma que "los correspondientes documentos representativos" no se pongan en poder del comprador más que contra el pago del precio. Por consiguiente, algunos documentos deberán ser entregados al comprador en cualquier caso, mientras que otros podrán ser retenidos por el vendedor hasta que el comprador pague el precio.

2. Historia legislativa de los artículos 30 y 34 CISG

2.1 Los artículos 30 y 34 son muy similares a sus predecesores en la Ley Uniforme sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (LUCI). El artículo 30 CISG es similar al artículo 18 LUCI; el artículo 34 lo es al artículo 50 LUCI, si bien esta última norma no prevé expresamente el derecho del vendedor a subsanar la falta de conformidad de los

documentos cuando hayan sido entregados antes de la fecha límite para su entrega.

2.2 El texto del artículo 30 CISG es casi idéntico al que tenía la primera versión realizada por el Grupo de Trabajo sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (como artículo 14), adoptada sin observaciones por el Comité en Pleno en 1977[4]. El texto adoptado por el Comité en Pleno fue incorporado al Anteproyecto de Convención de 1978 (en aquél entonces como artículo 28)[5]. El único cambio introducido durante la Conferencia Diplomática de Viena en 1980, antes de la adopción de dicho artículo, fue una pequeña modificación en el texto para cambiar el orden de algunas palabras, así como para reemplazar "mercadería" por "mercaderías", y "con ella" por "con aquéllas"[6].

2.3 La primera frase del artículo 34 CISG es idéntica a la primera versión del texto realizada por el Grupo de Trabajo sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (entonces como artículo 18), que fue adoptado sin observaciones por el Comité en Pleno I en 1977[7]. El texto adoptado por el Comité en Pleno fue incorporado al Anteproyecto de Convención de 1978 (entonces como artículo 32)[8]. La segunda y la tercera frase del artículo 34 CISG, sobre la subsanación de documentos no conformes y el derecho del comprador a la indemnización de daños, fueron añadidas por el Comité de Redacción para alinear la norma con el que se convirtió en el artículo 37 CISG relativo a las mercaderías[9]. El texto fue adoptado sin mayor debate por el plenario de la Conferencia[10].

2.4 El Comentario de la Secretaría de la CNUDMI al artículo 32 del Anteproyecto de 1978 señala que dicho artículo no especifica cuáles son los documentos que el vendedor debe entregar al comprador, pero señala sin embargo: "Además de los documentos representativos del dominio, tales como los conocimientos de embarque, guías de muelle y resguardos de almacén, tal vez el contrato exija que el vendedor entregue certificados de seguro, facturas mercantiles o consulares, certificados de origen peso o calidad, etc."[11]. Esto refuerza la idea de que el artículo 34 CISG es meramente declarativo de la obligación del vendedor de entregar los documentos exigidos por el contrato.

3. Interpretación de los artículos 30 y 34 CISG: las partes en el contrato pueden acordar los documentos que deben ser entregados por el vendedor al comprador con carácter previo al vencimiento de su obligación de pagar del precio.

3.1 El artículo 30 CISG señala que el vendedor deberá entregar los documentos relativos a las mercaderías "en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención". Dado que la CISG no especifica qué documentos deben ser entregados, ha de acudirse al contrato, así como a cualesquiera usos entre las partes que puedan regir el contrato por efecto del artículo 9 CISG y, probablemente, al derecho nacional aplicable[12]. El contrato podrá prever, como sucede en muchos casos, que el vendedor deberá presentar otros documentos, además de los documentos representativos de las mercaderías en el sentido del artículo 58 CISG. Tal como señala la Opinión núm. 5 del Consejo Consultivo de la *CISG,l*, el comprador puede, cuando sea razonable suspender el pago del precio hasta que reciba los documentos establecidos en el contrato.[13].

3.2 Por tanto, si el comprador desea suspender el pago del precio hasta que reciba uno o más documentos en concreto del vendedor, deberá asegurarse de que tal o

tales documentos sean identificados en el contrato como los documentos que el vendedor se encuentra obligado a presentar. Por ejemplo, tal como señala el par. 7.4 del texto principal, las pólizas o los certificados de seguro no son "documentos representativos" de las mercaderías a los efectos del artículo 58 CISG, de modo que, a falta de acuerdo expreso entre las partes, el comprador no tendrá derecho a suspender el pago del precio si el vendedor presenta los "documentos representativos" de las mercaderías, tales como un conocimiento de embarque, pero no el certificado o la póliza de seguro. Conforme al término CIF o el CIP, el comprador está legitimado para suspender el pago del precio hasta que reciba una póliza o certificado de seguro conforme con el contrato, pero no por efecto del artículo 58 CISG, sino porque el contrato identifica la póliza o el certificado de seguro como documentos que deben ser presentados por el vendedor[14].

3.3 El artículo 34 CISG es meramente declarativo de la obligación del vendedor de entregar las mercaderías "en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato". Dado que en este aspecto el contrato desempeña un papel central, cualquier generalización que se haga de los documentos que debe presentar el vendedor será necesariamente imprecisa. Cuando el comprador acuerda pagar mediante un crédito documentario, la fecha límite para la presentación bajo el mismo será también la fecha límite para le entrega de los documentos bajo el artículo 34 CISG, a menos que se haya acordado otra fecha distinta[15].

3.4 El vendedor incumplirá su obligación bajo los artículos 30 y 34 CISG si entrega documentos que no prueben adecuadamente todo aquello que deban reflejar. Por ejemplo, un tribunal arbitral consideró que el vendedor incurrió en incumplimiento porque entregó una copia digital de una carta de porte aéreo que no incluía el sello del porteador, en lugar de entregar el original de la carta de porte o una copia del original, al entender que la copia digital no probaba de forma adecuada que el vendedor hubiese entregado las mercaderías al porteador[16]. Por el contrario, otro tribunal arbitral consideró que el vendedor no había incumplido su obligación al entregar un conocimiento de embarque que había sido datado un año después de que el transporte de hecho tuviese lugar, al considerar que un error tipográfico tan evidente no afectaría a la posibilidad del comprador de obtener la entrega de las mercaderías[17]. El vendedor incurre en incumplimiento si entrega un certificado de origen que indique el país incorrecto[18].

3.5 Tal como se afirma en la Opinión Núm. 5 del Consejo Consultivo de la *CISG I*, la cuestión de si la falta de entrega de documentos conformes con el contrato puede constituír un incumplimiento esencial debe ser juzgada conforme a los mecanismos generales de la Convención, de manera análoga a la falta de entrega de mercaderías conformes[19]. La falta de entrega de los documentos en el momento acordado constituirá incumplimiento esencial cuando la misma impida la comprador tomar posesión de las mercaderías[20]. La falta de entrega de los documentos no constituirá incumplimiento esencial si el comprador puede obtener la entrega de las mercaderías y darles uso, a pesar de carecer de los documentos. Podrá no haber incumplimiento esencial, por ejemplo, por la falta de entrega de un documento, tal como un certificado de inspección o de seguro (siempre que las mercaderías no se hayan dañado o perdido)[21], pero lo mismo podrá suceder en relación con los documentos representativos, tales como un conocimiento de embarque, si el comprador puede

obtener la entrega de las mercaderías del porteador a cambio de una carta de garantía o una garantía bancaria[22]. La entrega de documentos defectuosos sólo podrá considerarse incumplimiento esencial si el defecto en los documentos limita la capacidad del comprador para usar las mercaderías en el modo por él planificado[23]. La segunda frase del artículo 34 CISG prevé que el vendedor tendrá derecho a subsanar cualquier defecto en los documentos hasta el momento de su entrega pactado en el contrato.

4. Historia legislativa del artículo 58 CISG.

4.1 La expresión "documentos representativos" no aparece en la Ley Uniforme sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (LUCI). El artículo 71 LUCI establece que la obligación de pago del comprador vence en el momento en que las mercaderías son entregadas. El articulo 71(2) LUCI señala que, cuando el contrato implique el transporte de las mercaderías, el vendedor puede retrasar el envío de las mercaderías hasta que reciba el pago del precio. Esta norma fue descartada en la redacción de la CISG porque chocaba con la práctica de los contratos de compraventa en muchos países[24]. El artículo 72(2) LUCI establece que cuando el contrato requiera el pago contra documentos, el comprador no podrá denegar el pago del precio alegando que no ha tenido la ocasión de examinar las mercaderías.

4.2 El principio conforme al cual la obligación de pago del precio por parte del comprador vence con la puesta a su disposición, bien de las mercaderías, bien de los "documentos representativos" de las mismas, fue introducido en la primera versión del artículo 58(1) CISG redactada por el Grupo de Trabajo sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (como parte del entonces artículo 39), adoptada sin observaciones por el Comité en Pleno I en 1977[25]. El texto propuesto por el Grupo de Trabajo y adoptado por el Comité en Pleno era idéntico al artículo 58(1), salvo en sus palabras iniciales y hasta la primera coma.

4.3 El texto adoptado por el Comité en Pleno fue incorporado al Anteproyecto de Convención de 1978 (entonces como artículo 54)[26] y adoptado, nuevamente sin observaciones, como artículo 58 en la Conferencia Diplomática en Viena en 1980[27]. El único cambio realizado durante la Conferencia Diplomática fue la introducción al inicio del artículo de las palabras "(…), si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado", siguiendo la propuesta realizada por Argentina, España y Portugal[28]. En ningún momento se discutió qué clase de documentos determinarían el vencimiento de la obligación de pago del comprador.

4.4 La redacción final del artículo 58 CISG es prácticamente idéntica al artículo 54 del Anteproyecto de 1978. El Comentario de la Secretaría al artículo 54 del Anteproyecto de 1978 emplea también sencillamente la expresión "documentos representativos" sin mayor aclaración[29].

4.5 Aunque no hubo discusión sobre el alcance de la expresión "documentos representativos" durante las deliberaciones sobre el 58 CISG, la misma sí fue objeto de debate durante las deliberaciones sobre el artículo 68 CISG. El artículo 80 del Anteproyecto de 1978 (que después se convirtió en el artículo 68 CISG) empleaba la misma expresión, "documentos representativos". En la Conferencia Diplomática en Viena, el Primer Comité aprobó una enmienda propuesta por los Estados Unidos de América para sustituir la expresión "documentos representativos" por "documentos

acreditativos del transporte”[30]. Al proponer la enmienda, John Honnold señaló que la expresión “documentos representativos” sería probablemente interpretada de manera limitada y relativa a los conocimientos de embarque negociables, mientras que la regla sobre la transmisión del riesgo, en el actual artículo 68 CISG, debería aplicarse con independencia de si el documento es negociable o no[31]. El Presidente, Ronald Loewe, se mostró de acuerdo, señalando que los “documentos representativos” incluyen únicamente documentos negociables[32].

5. Observaciones generales sobre la interpretación del artículo 58 CISG.

5.1 Salvo que las partes pacten otro momento para el pago, la obligación del comprador de pagar el precio de la compraventa vence, conforme al artículo 58(1) CISG únicamente cuando las mercaderías o los “documentos representativos” son puestos a su disposición. Si el comprador ha acordado pagar el precio a través de un crédito documentario, el vendedor debe presentar todos los documentos indicados en dicho crédito documentario, sean o no representativos de las mercaderías, y tales documentos habrán de ser aceptados por el banco nominado o confirmador como conformes con el crédito documentario antes de realizar el pago al vendedor[33]. Como ordenante del crédito documentario, el comprador suele condicionar el pago del precio a la presentación de documentos varios que no son representativos de las mercaderías, tales como facturas comerciales, certificados de inspección, certificados de origen, listas de empaque, etc. Al aceptar el crédito documentario como forma de pago, el vendedor acepta su deber de presentar todos estos documentos para recibir el pago. Por tanto, el artículo 58(1) CISG adquiere relevancia práctica sólo cuando el pago no se realice mediante un crédito documentario.

5.2 Las versiones china y rusa del artículo 58 CISG, respectivamente “控制货物处置权的单据” y “либо товарораспорядительные документы”, son equivalentes en significado a la expresión empleada en la versión inglesa, “documents controlling their disposition”. Sin embargo, en las versiones en árabe, francés y castellano, el artículo 58 se refiere literalmente a los documentos *representativos* de las mercaderías, expresión que, al menos en castellano, se entiende limitada a los documentos que legitiman a su tenedor para obtener la posesión de las mercaderías[34]. En francés, la expresión relevante reza: “des documents représentatifs des marchandises”. En árabe, la expresión relevante es: **او المستندات التى تمثلها""**.

5.3 En sentido estricto, un documento es representativo de las mercaderías sólo si incorpora el derecho a obtener la posesión de las mismas, tal como sucede con un conocimiento de embarque. Por consiguiente, el artículo 58(1) CISG no se aplica a ninguno de los siguientes documentos de transporte: cartas de porte marítimas, cartas de porte aéreo y otros documentos no negociables, a pesar del hecho de que todos estos documentos son usados frecuentemente en el transporte internacional en la actualidad. Una concepción más amplia de los documentos de transporte admisibles puede verse en las disposiciones de los Usos y Prácticas Uniformes sobre Créditos Documentarios, en la revisión del 2007 (RUU 600), que contienen referencias a varios tipos de documentos de transporte no negociables que no representan las mercaderías en sentido estricto, pues no incorporan el derecho a obtener su posesión[35]. Si el comprador ha de pagar mediante un crédito documentario podrá requerir la presentación de cualquiera de estos tipos de documentos como condición para el pago bajo el crédito.

6. **Documentos representativos de las mercaderías bajo el artículo 58 CISG.**

(a) Conocimiento de embarque negociable, emitido por un transportista marítimo o por un intermediario, tal como un transitario, un operador de transporte multimodal (OTM), o un operador de transporte no-propietario (*non-vessel operating common carrier*) (NVOCC).

6.1 Un conocimiento de embarque negociable es sin duda un documento representativo de las mercaderías bajo el artículo 58 CISG[36]. El porteador esta obligado a y legitimado para entregar las mercaderías al tenedor del original del conocimiento de embarque, sin necesidad de comprobar si es su verdadero propietario[37]. El documento incorpora el derecho a obtener la posesión de las mercaderías, de modo que quedaría incluido en los "documentos representativos" a los efectos del 58 CISG.

6.2 Cada vez con mayor frecuencia, los conocimientos de embarque son emitidos, no por un transportista marítimo, sino por un intermediario. Los términos usados para referirse a los intermediarios son varios y diferentes en cada país, y a menudo indican pequeñas diferencias en sus funciones: transitarios, operador de transporte no-propietario **(***non-vessel operating common carriers)* (NVOCCs), operadores logísticos, operadores de transporte multimodal (OTMs), etc. Los intermediarios de este tipo asumen la organización del transporte de un país a otro, pero con mucha frecuencia no lo realizan por sus propios medios, sino que lo subcontratan con transportistas terrestres, marítimos o, en ocasiones, aéreos, que son los que de hecho realizan el transporte[38]. El intermediario normalmente emite un conocimiento de embarque al vendedor cuando éste entrega las mercaderías al primer porteador sub-contratista. El intermediario a su vez normalmente recibe algún tipo de documento de transporte de cada uno de sus porteadores sub-contratistas, conforme a los subcontratos celebrados con cada uno de ellos. El documento que circula entre el vendedor y el comprador bajo el contrato de compraventa es el conocimiento de embarque emitido por el intermediario, no los documentos de los porteadores sub-contratistas. Dado que el intermediario no tiene (y puede que nunca llegue a tener) la posesión de las mercaderías, su promesa de entregar las mercaderías al tenedor del conocimiento de embarque sólo podrá ser cumplida si los porteadores subcontratistas cumplen con su obligación de entregar las mercaderías al intermediario. Por tanto, el conocimiento de embarque del intermediario no representa por sí mismo las mercaderías, en el sentido de que no legitima al tenedor para obtener la posesión de las mismas. El conocimiento de embarque del intermediario únicamente otorga al tenedor el derecho a la posesión de las mercaderías en combinación con el documento de transporte emitido al intermediario por el transportista marítimo (o el porteador sub-contratista). Bajo una interpretación estricta o restringida del artículo 58 CISG, dicho conocimiento de embarque probablemente no puede ser considerado un "documento representativo" de las mercaderías. Semejante documento debería considerarse, con todo, como un documento representativo al menos en las relaciones entre el tenedor del documento y el intermediario emisor. El documento es un recibo de las mercaderías y prueba el compromiso del intermediario de procurar su transporte hasta el destino acordado, incluso si el intermediario sólo puede entregar las mercaderías al comprador una vez que las ha recibido del porteador efectivo sub-contratista.

(b) Conocimiento de embarque nominativo (no negociable).

6.3 Los conocimientos de embarque nominativos designan al destinatario. No son documentos negociables, pero deben ser entregados al destinatario designado y presentados al porteador para obtener la posesión de las mercaderías[39]. Dado que el

porteador está legitimado para exigir la entrega del original del conocimiento de embarque nominativo antes de entregar las mercaderías, un conocimiento de embarque nominativo es claramente un "documento representativo" de las mercaderías a los efectos del artículo 58 CISG, pues el comprador no podrá tomar posesión de las mercaderías sin el original del documento.

(c) Copia de la carta de porte aéreo emitido al expedidor.

6.4 Las cartas de porte aéreo son documentos de transporte no negociables para el transporte aéreo de las mercaderías. El destinatario es designado en la carta de porte. El destinatario está legitimado para reclamar la entrega de las mercaderías tras su llegada al lugar previsto para la entrega. Esta es la situación actual bajo los convenios aplicables al transporte aéreo internacional de mercaderías.

6.5 Cuando el país de origen y el país de destino son parte del Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas para el Transporte Aéreo Internacional de 1999 (el Convenio de Montreal), dicho convenio se aplicará al transporte[40]. El artículo 13.1 del Convenio de Montreal exige al porteador aéreo que entregue la mercancía al destinatario tras la llegada al lugar de destino, a menos que el expedidor haya ejercitado su derecho de disposición. El expedidor puede detener la mercancía en tránsito o puede requerir al porteador que la entregue a un destinatario diferente al originalmente designado, pero sólo podrá hacerlo si presenta la copia de la carta de porte emitida al expedidor[41]. El Convenio de Montreal no otorga al destinatario ningún derecho similar al derecho de disposición. Aunque el comprador/destinatario no necesita obtener la copia de la carta de porte del vendedor/expedidor para obtener la entrega del porteador, a menos que reciba dicha copia el comprador/destinatario nunca podrá estar seguro de que el vendedor/expedidor no ejercitará su derecho de disposición para re-dirigir la mercancía a otro destinatario. Por lo tanto, aunque la copia de la carta de porte del expedidor no determina por sí misma el derecho del destinatario a recibir la entrega de las mercaderías del porteador, dicha copia debería considerarse de todos modos un "documento representativo" de las mercaderías a los efectos del artículo 58 CISG, pues el comprador/destinatario no podrá estar seguro de tomar posesión de las mercaderías hasta recibir dicha copia. Por consiguiente, el comprador estará legitimado para suspender el pago del precio hasta que el señalado documento le sea presentado.

6.6 La situación sería la misma cuando el país de origen y el país de destino son Estados parte en el Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas sobre el Transporte Aéreo Internacional de 1929 (el Convenio de Varsovia)[42], o si ambos Estados son parte en el Convenio de Varsovia en su versión enmendada por el Protocolo de La Haya de 1955[43], o si ambos son Estados son parte en el Convenio de Varsovia en su versión enmendada por el Protocolo de La Haya de 1955 y el de Protocolo No. 4 de Montreal de 1975[44]. En ambos casos, el Convenio y/o el Protocolo establecen que el expedidor puede detener la mercancía en tránsito o puede requerir al porteador para que la entregue a un destinatario distinto del inicialmente designado, pero únicamente previa presentación de la copia de la carta de porte emitida al expedidor[45]. Por tanto, la copia del expedidor de la carta de porte debe ser considerada como un "documento representativo" de las mercaderías a los efectos del artículo 58 CISG.

6.7 Cuando ni el país de origen ni el de destino sea parte del Convenio de Montreal o

el de Varsovia (o alguno de sus protocolos), el derecho del expedidor a detener las mercaderías en tránsito o a redirigirlas dependerá de los términos de la carta de porte y del derecho nacional relevante.

6.8 Las Reglas y Usos Uniformes sobre Créditos Documentarios, en la revisión del 2007 (RUU 600) regulan la presentación de la carta de porte aéreo para el pago, a pesar de que dicho documento no es negociable[46].

(d) Ejemplar de la carta de porte rodado o ferroviario emitido al expedidor

6.9 El transporte internacional ferroviario y rodado suele operar con documentos no negociables bajo el nombre de cartas de porte ("*consignment notes*"). Las cartas de porte no son documentos representativos de las mercaderías y simplemente constituyen prueba del contrato y del estado de las mercaderías recibidas para su transporte. El destinatario está legitimado para reclamar la entrega de las mercaderías y de la carta de porte tras su llegada al lugar designado para la entrega. Esta es la situación bajo los convenios internacionales que regulan el transporte internacional de mercaderías por ferrocarril y por carretera.

6.10 Cuando el país de origen y el de destino son parte del Convenio sobre el Transporte Ferroviario Internacional de 1980 (COTIF), el transporte ferroviario estará gobernado por las Reglas Uniformes sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías por Ferrocarril (CIM), en el Apéndice B al COTIF[47]. Cuando, tanto el país de origen como el de destino son parte del Convenio sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías por Carretera (CMR), el transporte estará regulado por el CMR[48]. Bajo ambas convenciones, el destinatario está legitimado para reclamar la entrega de las mercaderías y la carta de porte tras la llegada de las mercaderías al lugar designado para la entrega[49].

6.11 Dado que el destinatario recibe las mercaderías y la carta de porte del porteador rodado o ferroviario al mismo tiempo, la carta de porte no constituye un documento representativo de las mercaderías conforme a una interpretación literal del 58 CISG.

6.12 Ambos, el CIM y el CMR reconocen al expedidor el derecho al modificar el contrato de transporte mediante las correspondientes instrucciones al porteador que incluyan, en particular, el derecho a entregar las mercaderías a un destinatario diferente al indicado en la carta de porte[50]. El destinatario tiene dicho derecho bajo el CIM a menos que el expedidor indique lo contrario en la carta de porte; bajo el CMR el destinatario tiene el derecho a disponer de las mercaderías únicamente si el expedidor así lo indica en la carta de porte[51]. Para ejercitar el derecho de disposición, el expedidor o el destinatario deben presentar al porteador el duplicado de la carta de porte (en el caso de CIM) o el primer ejemplar de la carta de porte (en el caso del CMR)[52]. Por tanto, el expedidor no estará legitimado para redirigir las mercaderías si ha enviado el duplicado o el primer ejemplar al destinatario[53]. Correlativamente, el destinatario no podrá ejercitar el derecho de disposición hasta recibir el duplicado o el primer ejemplar del expedidor[54]. En consecuencia, se ha sugerido, aún como mera posibilidad, que las normas en el CIM y en el CMR sobre el derecho de disposición tienen el efecto de que el duplicado de la carta de porte (en el caso del CIM) y el primer ejemplar[55] de la carta de porte (en el caso del CMR) sean documentos representativos de las mercaderías a los efectos del artículo 58 CISG[56]. Aunque el documento en sí no incorpora el derecho a reclamar la posesión de las mercaderías, el

duplicado o el ejemplar del expedidor otorgan al expedidor el derecho a redirigir la entrega. Consecuentemente, el expedidor/vendedor no debería estar legitimado para reclamar el pago bajo el artículo 58 CISG hasta que haya presentado el documento al comprador.

6.13 Cuando el país de origen o el de destino no sea parte en el CMR, o cuando ninguno sea parte en el CIM, el derecho del expedidor a detener las mercaderías en tránsito o a redirigirlas dependerá de los términos de la carta de porte rodado o ferroviario y el derecho nacional relevante.

6.14 Las Reglas y Usos Uniformes sobre Créditos Documentarios, revisión del 2007 (RUU 600) prevén la presentación de la carta de porte rodado o ferroviario para el pago bajo un crédito documentario, a pesar de tratarse de un documento no negociable[57].

(e) Conocimiento de embarque rodado o ferroviario en Norteamérica.

6.15 En Norteamérica, los documentos para el transporte rodado y ferroviario son denominados conocimientos de embarque (*bills of lading*). En Estados Unidos, por ejemplo, un porteador rodado o ferroviario que reciba en los Estados Unidos mercaderías para su transporte a otro país debe emitir un recibo o un conocimiento de embarque[58]. Todo conocimiento de embarque, incluidos los rodados o ferroviarios, puede ser negociable o no negociable[59]. Dado que los conocimientos de embarque rodados o ferroviarios emitidos en los Estados Unidos están sometidos a las mismas normas que los conocimientos de embarque para el transporte marítimo[60], ambos son igualmente considerados "documentos representativos" de las mercaderías a los efectos del artículo 58 CISG, a diferencia de sus paralelos en el CMR o en el CIM.

7. Otros documentos que legitiman a su tenedor para reclamar la posesión de las mercaderías.

(a) Certificados o warrants de almacenes de depósito.

7.1 El documento conocido en algunos países como certificado de depósito en almacén (*warehouse receipt*) y en otros como warrant de depósito (*warehouse warrant*) funciona en buena medida como un conocimiento de embarque, excepto que las mercaderías no están en tránsito y bajo la custodia del porteador, sino inmóviles y bajo la custodia de un almacenista. Cuando el depositario recibe las mercaderías en depósito, emite un certificado de depósito que puede ser negociable o no negociable. Un certificado de depósito no negociable se emite a nombre de una persona, con la promesa de restituir las mercaderías a dicha persona. Un certificado de depósito es negociable si prevé que las mercaderías en el almacén han de ser entregadas al portador o a la orden de una determinada persona. El tenedor de un certificado de depósito puede vender o gravar las mercaderías depositadas utilizando para ello el documento.

7.2 En la medida en que funciona como un conocimiento de embarque, un certificado o un warrant de depósito claramente constituye, a los efectos del artículo 58 CISG, un "documento representativo" de las mercaderías depositadas. Es irrelevante que las mercaderías permanezcan en el almacén hasta ser entregadas al tenedor del documento, en tanto pueden ser objeto de un contrato de compraventa sometido a la CISG si vendedor y comprador están en Estados diferentes[61]. El Tribunal Superior de

Alemania (*Bundesgerichtshof*) ha descrito el certificado de depósito (*Lagerschein*) como un "verdadero título de tradición" ("*echten Traditionsapiere*"), identificándolo como uno de aquellos documentos a los que se aplica sin duda el 58(1) CISG[62]. Igualmente, el Tribunal Cantonal (*Kantonsgericht*) de St. Gallen (Suiza) describe el certificado de depósito negociable (*Orderlagerschein*) como la clase de documento al que se aplica el artículo 58 CISG[63].

(b) Órdenes de entrega marítimas

7.3 Cuando las mercaderías son transportadas a granel, el porteador a menudo emite un documento conocido como orden de entrega (*delivery order*). El cargador de las mercaderías transportadas en un conjunto indiferenciado[64] puede vender parte de la carga a compradores distintos. Con esta finalidad, el vendedor-cargador restituye el conocimiento de embarque al porteador a cambio de varias órdenes de entrega, cada una de las cuales se corresponde con la cantidad que ha de ser entregada a cada uno de los compradores. Así, el vendedor-cargador entregará una orden de entrega a cada uno de los compradores, quienes recibirán del porteador la cantidad de la carga que corresponda a su orden de entrega en particular.

7.4 Los formularios de contratos de compraventa de mercancía a granel frecuentemente excluyen la aplicación de la CISG de forma expresa[65], de modo que la cuestión de si una orden de entrega es un "documento representativo" o no a los efectos del artículo 58 raramente se planteará en la práctica. Si la cuestión se plantea y su presentación está permitida bajo el contrato de compraventa, parece claro que una orden de entrega marítima debería considerarse un "documento representativo" de las mercaderías conforme al artículo 58 CISG.. A los efectos prácticos, una orden de entrega funciona igual que un conocimiento de embarque, salvo que esta última se refiere a una parte indiferenciada de la carga del buque[66]. Cada comprador necesitará una orden de entrega marítima para tomar posesión de su porción de la carga del buque.

8. Documentos no representativos de las mercaderías en el marco del artículo 58 CISG.

(a) Cartas de porte marítimas

8.1 Las cartas de porte marítimas (*sea waybills*) son documentos de transporte no negociables empleados en el transporte de mercaderías por mar. El destinatario previsto es nombrado en la carta de porte y el porteador se obliga a entregar las mercaderías al destinatario designado. A diferencia del conocimiento de embarque, en una carta de porte marítima no suele incluirse una "cláusula de restitución" (*surrender clause*), exigiendo la restitución de uno de los originales del conocimiento de embarque al porteador a cambio de las mercaderías o de una orden de entrega. Por tanto, el destinatario designado en una carta de porte marítima no tiene que presentar el original de la carta de porte al porteador para reclamar la entrega. El destinatario designado simplemente se identifica frente al porteador como la persona a quien la entrega debe ser realizada[67]. Puesto que no hay necesidad de presentar un documento para recibir la entrega del porteador, las cartas de porte marítimas frecuentemente son emitidas en soporte electrónico y simplemente enviadas por el cargador al destinatario vía correo electrónico.

8.2 En razón de estas características, una carta de porte no califica como un "documento representativo" de las mercaderías a los efectos del artículo 58 CISG. Este documento refleja meramente la instrucción dada por el cargador al porteador. A diferencia del conocimiento de embarque, una carta de porte marítima en sí misma no tiene impacto alguno en cuanto a la facultad de disponer de las mercaderías, que serán entregadas por el porteador al destinatario con independencia de lo que ocurra con dicha carta de porte. El destinatario tendrá derecho a la posesión de las mercaderías a su llegada incluso si no llega a recibir un ejemplar de la carta de porte, pues la obligación del porteador es simplemente entregar las mercaderías al destinatario designado previa identificación.

8.3 Algunas cartas de porte marítimas reservan al cargador el derecho a cambiar el destinatario tras la carga de las mercaderías. Otras prevén que el cargador tendrá derecho a transferir el derecho de control al destinatario, siempre que esta opción sea anotada en la carta de porte marítima y ejercitada antes de que el porteador reciba la mercancía. Estas variantes permiten a una u otra parte, cargador o destinatario, cambiar las instrucciones para la entrega, indicando una nueva persona a quien el porteador deberá entregar las mercaderías [68]. En tanto y en cuanto el cargador/vendedor retenga el derecho a dar instrucciones al porteador para que realice la entrega a persona distinta del destinatario inicialmente designado, el destinatario/comprador no tendrá la seguridad de que el cargador/vendedor no ejercitará su derecho a redirigir la carga a otro destinatario. Con todo, y a diferencia de lo que ocurre en las similares situaciones que se plantean en relación con las cartas de porte aéreo sometidas al Convenio de Montreal o el de Varsovia (o sus Protocolos) (véase pars. 6.5 y 6.6), así como con las cartas de porte rodado o ferroviario sometidas al COTIF y al CIM (véase par. 6.12), el cargador puede redireccionar la carga sencillamente dando instrucciones al porteador, sin necesidad de presentar ningún ejemplar de la carta de porte. Por lo tanto, incluso cuando se ejercite la opción de cambiar la identidad del destinatario, el documento en sí mismo no desempeña ninguna función en la disposición de las mercaderías. La carta de porte marítima sólo refleja el hecho de que el cargador se ha reservado un derecho, o que ha transmitido un derecho al destinatario. El nuevo destinatario tendrá derecho a recibir la mercancía al identificarse como destinatario y no por virtud del documento en sí. El hecho de recibir un ejemplar de la carta de porte marítima no asegura al destinatario que el cargador no ha ejercitado su derecho a designar un nuevo destinatario. Por lo tanto, y a diferencia de la copia del expedidor de la carta de porte aéreo, el duplicado de la carta de porte ferroviario, o el duplicado de la primera copia de la carta de porte rodado, una carta de porte marítima no es un "documento representativo" de las mercaderías a los efectos del artículo 58 CISG.

8.4 Las Reglas y Usos Uniformes sobre Crédito Documentario, revisión de 2007 (RUU 600) prevén la presentación de una carta de porte marítima para el pago bajo el crédito documentario, a pesar que se trata de un documento no negociable[69].

(b) Recibo de muelle o de cubierta.

8.5 En ocasiones un porteador marítimo o un operador de terminal emite un documento conocido como recibo de muelle (*dock receipt, dock warrant o quai receipt*), que prueba el recibo de las mercaderías en el puerto para su posterior embarque a bordo del buque[70]. Posteriormente, el porteador emite un conocimiento

de embarque en sustitución del recibo, sobre la base de la información contenida en él. Esta práctica es menos frecuente que en tiempos pasados en razón del uso creciente de conocimientos de embarque multimodales, bajo los cuales el porteador multimodal acusa recibo de las mercaderías mucho antes incluso de que lleguen al puerto para su carga en el buque. También es de uso frecuente expedir un conocimiento de embarque "recibido para embarque", emitido por el porteador acusando recibo de las mercaderías en el muelle o en la terminal de contenedores. También es común estampar la expresión "embarcado" en el mismo concomiento. Los recibos de muelle pueden, de todos modos, ser emitidos para mercaderías no transportadas en contenedores (carga fraccionada o *break-bulk cargo*), o para mercaderías que, una vez en el puerto, serán consolidadas en contenedores con otra carga (carga LCL o *"Less than Container Load*").

8.6 De manera similar, para mercancía a granel, en ocasiones se emite un documento conocido como recibo de cubierta (*mate's receipt*) cuando la carga se entrega en el buque, en el que se deja constancia de la recepción de las mercaderías y de su estado aparente. Posteriormente se emite el conocimiento de embarque, de conformidad con y contra la restitución del recibo de cubierta.

8.7 Algunos autores han sugerido que documentos como el recibo de muelle deberían considerarse contemplados en el artículo 58 CISG si se transfieren al comprador[71]. Esto no es deseable. La obligación del porteador es emitir un conocimiento de embarque al cargador identificado en el recibo de muelle o de cubierta, con independencia de quien esté en posesión del recibo[72]. Si la obligación de pago del comprador bajo el artículo 58(1) CISG surgiera con la presentación por el vendedor del recibo de muelle o de cubierta, el comprador podría encontarse obligado a pagar en circunstancias en que el porteador podría perfectamente emitir un conocimiento de embarque en favor del vendedor, quien podría a su vez transferir a un tercero, endosando el conocimiento de embarque, el derecho a recibir la posesión de las mercaderías.[73]. Dado que el recibo de cubierta o de muelle no es suficiente por sí mismo para conferir al tenedor el derecho a la posesión de las mercaderías, no cabe entonces considerarlo un "documento representativo" de las mercaderías en el marco del artículo 58 CISG.

(c) Factura comercial, informes de inspección, lista de empaque, certificados de origen o de calidad, salvo los requeridos por las autoridades de aduana o sanitarias.

8.8 Antes de que las mercaderías salgan del país del vendedor, son muchos los documentos relativos a su calidad y estado que pueden emitirse. Todos ellos son "documentos relacionados con las mercaderías" a los efectos de los artículos 30 y 34 CISG, y en dicha medida deben ser entregados por el vendedor al comprador, pero no son "documentos representativos" bajo el artículo 58 CISG, con una posible excepción.

8.9 Cuando el comprador paga mediante un crédito documentario, normalmente exigirá, mediante una estipulación en el crédito emitido por su banco, que el vendedor (el beneficiario bajo el crédito) presente documentos tales como un informe de inspección previa a la carga (*pre-shipment survey report),* una lista de empaque (*packing list*) (en el caso de mercaderías en contenedor), un certificado de origen que muestre en qué país han sido producidas las mercaderías, certificados sanitarios o fitosanitarios (en el caso de productos agrícolas o alimentarios), facturas comerciales,

etc. Tal como se indicó anteriormente, el artículo 58(1) CISG no tiene aplicación práctica en este caso, pues serán los términos del crédito documentario los que establezcan cuáles son los documentos que habilitan al vendedor a recibir el pago y cuándo deben ser presentados.

8.10 Sin embargo, si el comprador no se ha comprometido a pagar mediante un crédito documentario, puede plantearse la cuestión de si documentos de este tipo caen en el ámbito del artículo 58(1) CISG, de manera que la obligación de pago del comprador surja hasta recibir dichos documentos del vendedor.

8.11 Algunos autores han argumentado que cualesquiera documentos relativos a las mercaderías, incluidos los certificados de origen, son "parte de la obligación del vendedor" bajo los artículos 30 y 34 CISG, por lo que dichos documentos deben presentarse para que surja la obligación de pago del comprador bajo el artículo 58(1) CISG [74]. El Tribunal Superior alemán (*Bundesgerichtshof*) se ha mostrado en desacuerdo, al afirmar que los certificados de origen o cantidad (*Ursprungszeugnisse* o *Qualitätszertifikate*) no son necesarios ni suficientes para requerir el pago del precio al comprador[75]. En circunstancias normales, documentos como los certificados de origen o calidad y los informes de inspección sobre la calidad o el estado de las mercaderías no son aquellos que otorgan la facultad de disponer de las mercaderías bajo el artículo 58 CISG. Si bien son documentos *relacionados* con las mercaderías, y en dicha medida han de ser presentados por el vendedor conforme a los artículos s 30 y 34 CISG, la mera falta de entrega de un certificado de origen o un informe de inspección no habilitan a suspender el pago a un comprador que haya recibido un conocimiento de embarque u otro documento que le legitime para obtener la posesión de las mercaderías.[76].

8.12 Otros autores han argumentado que documentos tales como los certificados de origen deberían considerarse incluídos en el ámbito del artículo 58 CISG toda vez que el comprador se encuentre en la obligación, como condición para recibir las mercaderías, de presentar dichos documentos a las autoridades aduaneras de su país.[77]. El mismo argumento se ha sostenido cuando las facturas comerciales son requeridas por la autoridad aduanera, o cuando los certificados sanitarios o fitosanitarios son exigidos por las autoridades sanitarias en el país de importación. Conforme a esta postura, un documento debe considerarse "representativo de las mercaderías" bajo el artículo 58 CISG siempre que deba ser presentado a las autoridades previamente a que el comprador pueda recibir la posesión física de las mismas[78]. Con todo, el Tribunal Cantonal (*Kantonsgericht*) de St. Gallen (Suiza) ha afirmado que el artículo 58 CISG se aplica a documentos tales como conocimientos de embarque o recibos de depósito, pero no a documentos aduaneros ("*ein Konossement oder ein Orderlagerschein, nicht um die Zollpapiere*")[79]. Por "Documentos aduaneros" (*custom documents)* ("*Zollpapiere*") podría entenderse cualesquiera documentos exigidos por las autoridades aduaneras en el país del comprador, como una factura comercial, un certificado de origen, un certificado fitosanitario, una declaración o un permiso de exportación de las autoridades del país del vendedor, o los permisos de importación de las autoridades del país del comprador o similares.

CASOS CITADOS

Tribunales estatales

Alemania

Bundesgerichtshof, BGH VIII ZR 51/95 (3 de abril de 1996), caso CLOUT 171 – pars. 7.2, 8.11; notas 18, 23, 58, 71.

España

Comercial San Antonio, S.A. v. Grupo Blocnesa, S.L., Audiencia Provincial de Barcelona, sección 14ª, 12 de febrero de 2002 – nota 74.

Estados Unidos de América

Ferrex Int'l, Inc. v. M/V Rico Chone, 718 F.Supp. 451, 1989 AMC 1109 (D.Md. 1988) – nota 66.

Mediterranean Marine Lines, Inc. v. John T. Clark & Son of Maryland, Inc., 485 F.Supp. 1330 (D.Md. 1980) – nota 66. 19

Porky Products, Inc. v. Nippon Express USA (Illinois), Inc., 1 F.Supp.2d. 227 (S.D.N.Y. 1997) – nota 39.

Países Bajos

Bevaplast B.V. v. Tetra Medical S.A., Gerechsthof's Arnhem, Nº 96/449, 17 de junio de 1997, Unilex – notas 3, 12.

Reino Unido

Hathesing v. Laing (1874) L.R. 17 Eq. 92 – nota 68.

J.I. MacWilliam Co. Inc. v. Mediterranean Shipping Co. S.A. (The Rafaela S) [2005] 2 A.C. 423 (H.L.) – nota 39.

Nippon Yusen Kaisha v. Ramjiban Serowgee [1938] A.C. 429 (P.C.) – notas 68, 69.

S.I.A.T. Di Del Ferro v. Tradax Overseas, S.A. [1978] 2 Lloyd's Rep. 470 – nota 62.

Singapur

APL Co. Pte Ltd v. Voss Peer [2002] 4 S.L.R. 481; [2002] 2 Lloyd's Rep. 707 (Sin. C.A.) – nota 39.

Suiza

Kantonsgericht St. Gallen, 3 ZK 96-145 (12 de agosto de 1997), caso CLOUT 216; CISG-online Nº 330 – pars. 7.2, 8.12; notas 59, 75.

Laudos arbitrales

Federación Rusa

Swiss Buyer v. Russian Seller, Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación Rusa, Nº 2/1995, 11 de mayo de 1997 – nota 20.

República Popular de China

Chinese Seller v. German Buyer (caso fluorita), Laudo de la Comisión Económica y

Comercial de China (CIETAC), febrero de 2006 – notas 15, 22.

Chinese Seller v. U.S. Buyer (caso materias primas industriales), Laudo de la Comisión Económica y Comercial de China (CIETAC), 4 de junio de 1999 – nota 17.

U.S. Seller v. Chinese Buyer (caso piezas de repuesto), Laudo de la Comisión Económica y Comercial de China (CIETAC), septiembre de 2006 – nota 16.

NOTAS

[*] El CISG-AC es una iniciativa privada apoyada por el *Institute of International Commercial Law* en *Pace University School of Law* y por el *Center of Commercial Law Studies, Queen Mary University of London*. El *International Sales Convention Advisory Council* (CISG-AC) fue creado para fomentar el conocimiento de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), así como la promoción de, y la asistencia en la interpretación uniforme de la CISG.

En el acto de constitución del mismo, en París en junio de 2001, el Prof. Peter Schlechtriem de la Universidad de Friburgo, Alemania, fue elegido presidente del CISG-AC por un período de tres años. Dr. Loukas A. Mistelis, del *Centre for Commercial Law Studies, Queen Mary University of London*, fue elegido Secretario. Los miembros fundadores del CISG-AC fueron el Prof. Emérito Eric E. Bergsten, *Pace University School of Law*; Prof. Michael Joachim Bonell, Universidad de *La Sapienza,* Roma; el Prof. E. Allan Farnsworth, *Columbia University School of Law*; el Prof. Alejandro M. Garro, *Columbia University School of Law*; el Prof. Sir Roy M. Goode, de Oxford, el Prof. Sergei N. Lebedev, de la Comisión de Arbitraje Marítimo de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación Rusa; el Prof. Jan Ramberg, Universidad de Estocolmo, Facultad de Derecho; el Prof. Peter Schlechtriem, de la Universidad de El Burgo; el Prof. Hiro Sono, de la Facultad de Derecho de la Universidad de Hokkaido; el Prof. Claude Witz, de la Universidad de Estrasburgo y *Universität des Saarlandes*. Los miembros del Consejo son elegidos por el Consejo. En sesiones posteriores, el CISG-AC eligió como miembros adicionales a la Profa. Pilar Perales Viscasillas, de la Universidad Carlos III de Madrid; a la Profa. Ingeborg Schwenzer, de la Universidad de Basilea; al Prof. John Y. Gotanda, de *Villanova University*; y al Prof. Michael G. Bridge, de la *London School of Ecnomics*. El Prof. Jan Ramberg desempeñó como Presidente segundo del CISG-AC durante un período de tres años. En su 11ª sesión en Wuhan, República Popular de China, el Prof. Eric E. Bergsten de *Pace University School of Law* fue elegido Presidente del CISG-AC y el Prof. Sieg Eiselen, del Departamento de Derecho Privado de la *University of South Africa*, fue elegido Secretario. En su 14ª sesión en Belgrado, Serbia, la Profa. Ingeborg Schwenzer, de la Universidad de Basilea, fue elegida Presidenta del CISG-AC.

[1] Henry Gabriel, *The Buyer's Performance Under the CISG: Articles 53-60 Trends in the Decisions*, 25 J. L. & Com. 273, 280-81 (2005); Dietrich Maskow, *Article 58*, en COMMENTARY ON THE INTERNATIONAL SALES LAW, THE 1980 VIENNA SALES CONVENTION p. 427 par. 3.1 (C.M. Bianca y M.J. Bonell, 1987)(en adelante Bianca/Bonell); Manuel Alba Fernández, *Documentary Duties of the Seller in Contracts for the International Sale of Goods: A Case for an Autonomous Interpretation of Article 58 of the Vienna Sales Convention*, en SCRITTI IN ONORE DI FRANCESCO BERLINGIERI, 1-2010 Il Diritto Marittimo 3 (2010). Compárese con Florian Mohs, Article 58, en Schlechtriem & Schwenzer, COMMENTARY ON THE UN CONVENTION ON THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (CISG) p. 849, par. 16 (Ingeborg Schwenzer ed., 3ª ed. 2010)(en adelante Schlechtriem/Schwenzer), quien argumenta (siguiendo a Peter Schlechtriem, UNIFORM SALES LAW – THE U.N. CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS, p. 82, n. 327 (1986)) que el vencimiento de la obligación de pago del comprador bajo el artículo 58(1) depende de la presentación por parte del vendedor de todos los documentos exigidos en el contrato ("*all documents as required by the contract*"), incluidos lo documentos del seguro, certificados de origen o calidad y/o documentos aduaneros *("insurance documents, certificates of origin or quality and/or customs documents*").

[2] Schlechtriem/Schwenzer Art. 34, par. 1, p. 561; John Honnold y Harry Flechtner, Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, Art. 34, par. 219 (4ª ed. 2009)("this sentence merely states that the seller must perform the contract").

[3] En *Bevaplast B.V. v. Tetra Medical S.A.*, Gerechsthof's Arnhem, Nº 96/449, 17 de junio de 1997, Unilex, los tribunales de instancia discutieron si el vendedor estaba obligado bajo el Derecho doméstico aplicable a entregar los documentos sobre el proceso de fabricación de un compresor de gas, incluso en

ausencia de pacto contractual que así lo estableciese. La cuestión no se planteó en apelación porque el tribunal estimó que el comprador había perdido su derecho a reclamar por los documentos no presentados al no haber realizado la comunicación en un plazo razonable.

[4] *UNCITRAL Yearbook VIII: 1977* (1978); A/CN.9/SER.A/1977; E.78.V.7, p. 35, par. 149.

[5] UNCITRAL, *Report on Eleventh Session* (1978), A/33/17, p. 16.

[6] Este cambio menor parece haber sido realizado en el Comité de Redacción, pues apareció entre la aprobación del Anteproyecto por la CNUDMI y la remisión del Anteproyecto de Articulado por la Primera Comisión al plenario de la Conferencia, sin debate en la Primera Comisión: véase A/CONF/F.97/19, pp. 8, 109, 169. Fue adoptado por el plenario de la Conferencia sin debate: véase A/CONF/F.97/19, p. 225.

[7] *UNCITRAL Yearbook VIII: 1977* (1978); A/CN.9/SER.A/1977; E.78.V.7, p. 36, par. 163.

[8] UNCITRAL, *Report on Eleventh Session* (1978), A/33/17, p. 17.

[9] A/CONF.97/C.1/L.248/Add.2.

[10] A/CONF/F.97/19, p. 225.

[11] Secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Comentario de la Secretaría, A/CONF.97/5, Comentario al 32 del Anteproyecto de Convención de 1978.

[12] *Bevaplast B.V. v. Tetra Medical S.A.*, Gerechsthof's Arnhem, Nº 96/449, 17 de junio de 1997, Unilex, *supra* nota 3.

[13] Opinión Núm. 5 CISG-AC, The buyer's right to avoid the contract in case of non-conforming goods or documents, 7 de mayo de 2005, Rapporteur Ingeborg Schwenzer, par. 8.

[14] Cámara de Comercio Internacional, INCOTERMS 2010®, CIF, par. A3, CIP, par. A3, los cuales señalan que: "*El vendedor debe proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro*". Para las mercaderías compradas bajo cualquiera de los términos F, o el CFR o CPT, el comprador ha de adquirir su propio seguro y por tanto ya contaría con la póliza o el certificado de seguro relevante. Cámara de Comercio Internacional, INCOTERMS 2010, FCA, FAS, FOB, CFR, CPT, par. B3 señala que el comprador no tiene obligación *ante el vendedor* de contratar un seguro. Ello no significa que contratar un seguro no sea de interés para el comprador.

[15] *Chinese Seller v. German Buyer* (caso fluorita), Laudo de la Comisión Económica y Comercial de China (CIETAC), febrero de 2006. Traducción inglesa disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060200c1.html.

[16] *U.S. Seller v. Chinese Buyer* (caso piezas de repuesto), Laudo de la Comisión Económica y Comercial de China (CIETAC), septiembre de 2006. Traducción inglesa disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060900c4.html.

[17] *Chinese Seller v. U.S. Buyer* (caso materias primas industriales), Laudo de la Comisión Económica y Comercial de China (CIETAC), 4 de junio de 1999. Traducción inglesa disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990604c1.html.

[18] Bundesgerichtshof, BGH VIII ZR 51/95 (3 de abril de 1996).

[19] Opinión Núm. 5 CISG-AC, The buyer's right to avoid the contract in case of non-conforming goods or documents, 7 de mayo de 2005, Rapporteur Ingeborg Schwenzer, par. 5.

[20] *Swiss Buyer v. Russian Seller,* Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria de la Federación Rusa, Nº 2/1995, 11 de mayo de 1997. Traducción inglesa disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970511r1.html.

[21] Schlechtriem/Schwenzer, Art. 49, par. 11, p. 751.

[22] *Chinese Seller v. German Buyer* (caso fluorita), Laudo de la Comisión Económica y Comercial de China (CIETAC), febrero de 2006 (la no entrega del conocimiento de embarque por parte del vendedor antes de la fecha acordada no fue considerada incumplimiento esencial porque el vendedor acordó que el comprador podía recibir las mercaderías sin presentar el original del conocimiento de embarque previa presentación de una garantía bancaria al porteador). Traducción inglesa disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060200c1.html.

[23] Opinión Núm. 5 CISG-AC, El derecho del comprador a resolver el contrato en caso de entrega de mercaderías o documentos no conformes, 7 de mayo de 2005, Rapporteur Ingeborg Schwenzer, par.

4.9. Véase, e.g., Tribunal Superior de Alemania (*Bundesgerichtshof*), BGH VIII ZR 51/95 (3 de abril de 1996) (la entrega de certificados de origen y calidad erróneos no fue considerada incumplimiento esencial porque el comprador pudo obtener los documentos correctos por otros medios).

[24] Schlechtriem/Schwenzer, Art. 58, par. 3, p. 843.

[25] *UNCITRAL Yearbook VIII: 1977* (1978); A/CN.9/SER.A/1977; E.78.V.7, p. 49, par. 348.

[26] UNCITRAL, *Report on Eleventh Session* (1978), A/33/17, p. 19.

[27] A/CONF/F.97/19, p. 212.

[28] A/CONF.97/C.1/L.189

[29] Secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Comentario de la Secretaría, A/CONF.97/5, Comentario al artículo 54 del Anteproyecto de Convención de 1978.

[30] A/CONF.97/C.1/L.231.

[31] Informe de la Primera Comisión, A/CONF.97/11, sesión 32ª, par. 13 (1980).

[32] *Id*., par. 17.

[33] Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, revisión de 2007 (RUU 600), artículos 7, 8 y 15.

[34] Manuel Alba Fernández, *Documentary Duties of the Seller in Contracts for the International Sale of Goods: A Case for an Autonomous Interpretation of Article 58 of the Vienna Sales Convention*, en SCRITTI IN ONORE DI FRANCESCO BERLINGIERI, 1-2010 Il Diritto Marittimo 3 en p. 15 (2010)

[35] RUU 600, artículos 21 (carta de porte marítima no negociable), 23 (documentos de transporte aéreo), 24 (documentos de transporte rodado, ferroviario o por vías navegables interiores).

[36] Un conocimiento de embarque se emite como negociable insertando las palabras "a la orden" en la casilla donde debe identificarse al destinatario. Ello equivale a la promesa del porteador de entregar las mercaderías en el puerto designado a la orden del cargador (la persona que carga las mercaderías en el buque, normalmente el vendedor o un representante suyo) u otra persona designada.

[37] El Convenio de las NU sobre los Contratos para el Transporte Internacional de Mercaderías Total o Parcialmente Marítimo de 2009 (las Reglas de Rotterdam), artículo 47(1)(a)(i) añade el requisito de que el tenedor de un "documento de transporte negociable" debe identificarse debidamente así como restituir el documento *si* es el cargador, destinatario o la persona a quien el documento se ha endosado. El requisito de que el tenedor se identifique debidamente no se aplica si el documento ha sido endosado en blanco, lo cual es lo que normalmente sucede en la práctica: Arts. 1(10)(a)(ii) y 47(1)(a)(i) de las Reglas de Rotterdam. El artículo 47(1)(b) de las Reglas de Rotterdam establece que el porteador deberá denegar la entrega si el documento original no es restituido o el tenedor no se identifica debidamente (si se le requiere para ello).

[38] Las Reglas de Rotterdam están redactadas para ser aplicadas a este tipo de acuerdos, así como a los contratos tradicionales de transporte por mar, en los que el transportista marítimo contrata directamente con el cargador (*shipper*). El artículo 1(6)(a) de las Reglas de Rotterdam define "parte ejecutante" (*performing party*) a aquella persona, distinta del porteador que se encuentra obligada a cumplir cualquiera de las obligaciones del porteador. El "porteador" (*carrier*) es definido como la persona que concluye el contrato de transporte con el cargador: Articulo 1(6) de las Reglas de Rotterdam. Por tanto, las Reglas regulan las situaciones en las que el "porteador" contractual no ejecuta por sí mismo, sino que subcontrata con "partes ejecutantes".

[39] *APL Co. Pte Ltd v. Voss Peer* [2002] 4 S.L.R. 481; [2002] 2 Lloyd's Rep. 707 (Sin.C.A.); *J.I. MacWilliam Co. Inc. v. Mediterranean Shipping Co. S.A. (The Rafaela S)* [2005] 2 A.C. 423 (H.L.); *Porky Products, Inc. v. Nippon Express USA (Illinois), Inc.*, 1 F.Supp.2d. 227 (S.D.N.Y. 1997). Vease también Hugo Tiberg, *Legal Qualities of Transport Documents*, 23 Mar. Law 1, 32 (1998); Hugo Tiberg, *Transfer of Documents* [2002] L.M.C.L.Q. 539, 541, señalando que en la legislación alemana y en la escandinava dichos documentos son denominados conocimientos nominativos, siendo documentos de presentación necesaria ("*presentation documents*"), en el sentido de que deben ser presentados al porteador para obtener la entrega. El artículo 51.2(b) de las Reglas de Rotterdam establece que cuando el documento de transporte no negociable contenga una cláusula de presentación, tal como hacen los conocimientos de embarque nominativos, el destinatario deberá presentar el documento original al porteador para poder

ejercitar su derecho de control de las mercaderías.

[40] Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas sobre Transporte Aéreo Internacional de 1999 (Convenio de Montreal), Art. 1.2. El Convenio se aplica también al transporte entre dos lugares en el mismo Estado Parte si se ha acordado realizar una escala en el territorio de otro Estado Parte: Artículo 1.2 del Convenio de Montreal. Noventa y siete Estados son parte en el Convenio de Montreal: http://www.icao.int/icao/en/leb/mtl99.pdf. De ellos, cincuenta y siete son también parte den la CISG.

[41] Artículoss 12.1, 12.3 del Convenio de Montreal.

[42] Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas sobre el Transporte Aéreo Internacional de 1929, Art. 1.2. Ciento cincuenta y dos países son parte en el Convenio de Varsovia enmendado en La Haya: véase http://legacy.icao.int/icao/en/leb/wc-hp.pdf. Para los países que hayan ratificado tanto el Convenio de Montreal como el de Varsovia, el Convenio de Varsovia se aplicará únicamente si el país en el otro extremo del transporte ha adoptado el Convenio de Varsovia pero no el de Montreal.

[43] Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas sobre el Transporte Aéreo Internacional de 1929, emendado en La Haya en 1955, Art. 1.2. Ciento treinta y siete países son parte en el Convenio de Varsovia enmendado en La Haya: véase http://legacy.icao.int/icao/en/leb/wc-hp.pdf. Para los países que hayan ratificado tanto el Convenio de Montreal como el de Varsovia/La Haya, el Convenio de Varsovia se aplicará únicamente si el país en el otro extremo del transporte ha adoptado el Convenio de Varsovia/La Haya pero no el de Montreal.

[44] Convenio de Varsovia enmendado en La Haya en 1955 y por el Protocolo Núm. 4 de Montreal de 1975, Art. 1.2. Cincuenta y siete países son parte en el Convenio de Varsovia enmendado en La Haya y por el Protocolo núm. 4 de Montreal: véase http://www2.icao.int/en/leb/List%20of%20Parties/MP4_EN.pdf. Para los países que hayan adoptado tanto el Convenio de Montreal como el Convenio de Varsovia/La Haya, el Convenio de Varsovia se aplicará únicamente cuando el país al otro extremo del transporte haya adoptado el Convenio de Varsovia/La Haya/Montreal Núm. 4 pero no el Convenio de Montreal.

[45] Artículos 12.1, 12.3 del Convenio de Varsovia. Esta norma no fue enmendada por los Protocolos de La Haya o de Montreal Núm. 4.

[46] Artículo 23 RUU 600.

[47] Cuarenta y cinco países son parte en el COTIF, en Europa, Escandinavia, el Medio Oeste y el Norte de África. Véase Intergovernmental Organisation for International Carriage by Rail, *Intergovernmental Organisation for International Carriage by Rail (OTIF)*, par. 11 (julio de 2010), disponible en: http://www.otif.org/fileadmin/user_upload/otif_verlinkte_files/01_vorstellung/01_allg_info/OTIF_Info_07_2010_e.pdf. De ellos, 35 son también parte en la CISG.

[48] Cincuenta y cinco países son parte en el CMR, en Europa, Escandinavia, el Medio Oeste, el Norte de África y Asia Central. Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (UNECE), *Legal Instruments in the field of transport: Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR)*, en http://www.unece.org/trans/conventn/legalinst_25_OLIRT_CMR.html. De ellos, 42 son también parte en la CISG.

[49] Artículo 17 § 1 CIM; Artículo 13.1 CMR.

[50] Artículo 18 § 1(c) CIM; Artículo 12.1 CMR.

[51] Artículo 18 § 3 CIM; Artículo 12.3 CMR.

[52] Artículo 19 § 1 CIM; Artículo 12.5(a) CMR.

[53] El artículo 17 § 7 CIM y el artículo 12.7 CMR establecen que el porteador deberá indemnizar al cargador los daños que sufra por causa de que el porteador siga las instrucciones del expedidor sin requerir la presentación del duplicado (en el caso del CIM) o del primer ejemplar (en el caso del CMR).

[54] Artículo 19 § 1 CIM; Artículo 12.5(a) CMR.

[55] El CMR se refiere a este ejemplar como el “primer ejemplar”.

[56] Leif Sevón, *Obligations of the Buyer under the Vienna Convention on the International Sale of Goods*, 106 Juridisk Tidskrift 327, 335 (1990). Véase también Dietrich Maskow, Bianca/Bonell, p. 427 par. 3.1.

[57] Art. 24 RUU 600.

[58] 49 U.S.C. § 11706(a) (ferrocarril); 49 U.S.C. § 14706(a) (carretera). Bajo ambas disposiciones el porteador está únicamente obligado a emitir un conocimiento de embarque si está sometido a la jurisdicción de la *Surface Transportation Board* (STB), lo cual sucede en caso de transporte por carretera o ferrocarril entre los Estados Unidos y algún lugar en un país extranjero: véase 49 U.S.C. § 10501(a)(2)(F) (ferrocarril); 49 U.S.C. § 13501(1)(E) (carretera).

[59] 49 U.S.C. § 80103. 49 C.F.R. § 1035.1 establece los formularios tipo de conocimientos de embarque a la orden y nominativos que deben ser emitidos por los transportistas ferroviarios. 49 U.S.C. § 373.101 lista la información que debe ser incluida en los conocimientos de embarque por los transportistas rodados.

[60] La Pomerene Act, 49 U.S.C. § 80101-16, se aplica a todos los conocimientos de embarque emitidos por un porteador ("*common carrier)*", incluidos transportistas ferroviarios o rodados, así como marítimos.

[61] Artículo 1(1)(a) CISG.

[62] BGH VIII ZR 51/95 (3 de abril de 1996), par. II.3, Caso CLOUT 171. Traducción inglesa por Peter Feuerstein, disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html#cx; texto original alemán disponible en http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/135.htm.

[63] Tribunal Cantonal (*Kantonsgericht*) de St. Gallen, 3 ZK 96-145 (12 August 1997), caso CLOUT 216; CISG-online Núm. 330. Texto original alemán disponible en http://www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/urteile/330.pdf.

[64] Por ejemplo, si 40.000 toneladas métricas de trigo se envían en un buque con cinco bodegas (o 40.000 toneladas métricas de aceite en un buque con cinco tanques de carga), y el cargador posteriormente vende 25.000 toneladas métricas a un comprador y 15.000 toneladas métricas a otro, es imposible decir dónde termina la porción del primer comprador y dónde empieza la del segundo comprador, más allá de que será en algún lugar en medio de una de las bodegas (o tanques). Es posible diferenciar las cargas secas a granel de antemano mediante el uso de separadores, y las cargas líquidas a granel mediante el uso de buques tales como buques tanque o buques quimiqueros parcelados, que pueden transportar múltiples cargas diferentes en tanques pequeños.

[65] Véase, e.g., Contrato GAFTA Núm. 100, cl. 28(b) (CIF grano a granel); Contrato GAFTA Núm. 119, cl. 27(b)(FOB grano en sacos o a granel); Contrato FOSFA Núm. 24, cl. 27(b) (CIF semillas de soja); Contrato FOSFA Núm. 53, cl. 28(b) (FOB aceite mineral y vegetal a granel), reproducidos en MICHAEL BRIDGE, THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS, Apéndices 1-4 (2ª ed. 2007). Cada cláusula excluye la aplicación de la CISG. Véase también Contrato NAEGA II, cl. 27(b), producido por la *North American Export Grain Association*, Inc, el cual excluye igualmente la CISG. Disponible en http://www.naega.org/images/naegacontract.pdf.

[66] No es posible restituir el original del conocimiento de embarque a cambio de varios y nuevos conocimientos de embarque correspondientes a las porciones respectivas de cada comprador, pues el conocimiento de embarque ha de ser emitido al embarque o poco después. La división de la carga que viaja bajo un conocimiento de embarque puede hacerse únicamente mediante la emisión de órdenes de entrega: véase *S.I.A.T. Di Del Ferro v. Tradax Overseas, S.A.* [1978] 2 Lloyd's Rep. 470, en p. 493 por Donaldson J.

[67] Este procedimiento está reflejado en el artículo 45 de las Reglas de Rotterdam, que se refiere a la "*Entrega en caso de no haberse emitido un documento de transporte negociable ni un documento electrónico de transporte negociable*". El artículo 45(a) establece simplemente que el porteador deberá entregar las mercaderías al destinatario, el cual debe identificarse debidamente como tal si el porteador se lo solicita.

[68] El artículo 51.1 de las Reglas de Rotterdam regula esta cuestión, identificando al cargador como la "parte controladora" (*controlling* party) bajo un documento de transporte no negociable sin cláusula de presentación, "*salvo que, al concluir el contrato de transporte, haya designado parte controladora al destinatario, al cargador documentario o a alguna otra persona*".

[69] 21 RUU 600.

[70] El recibo de muelle en algunos casos podrá ser emitido por el operador de la terminal o del muelle, en lugar de por el porteador: véase, e.g., *Ferrex Int'l, Inc. v. M/V Rico Chone*, 718 F.Supp. 451, 1989 AMC 1109 (D.Md. 1988). Quienquiera que emita el recibo de muelle, el mismo normalmente incorpora los

términos del conocimiento de embarque del porteador: véase, e.g., *Mediterranean Marine Lines, Inc. v. John T. Clark & Son of Maryland, Inc.*, 485 F.Supp. 1330 (D.Md. 1980).

[71] Dietrich Maskow, Bianca/Bonell, p. 427 par. 3.1.

[72] Este principio está firmemente arraigado en el derecho inglés: véase *Hathesing v. Laing* (1874) L.R. 17 Eq. 92; *Nippon Yusen Kaisha v. Ramjiban Serowgee* [1938] A.C. 429 (P.C.).

[73] Véase, e.g., *Nippon Yusen Kaisha v. Ramjiban Serowgee* [1938] A.C. 429 (P.C.).

[74] Peter Schlechtriem, UNIFORM SALES LAW – THE U.N. CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS, p. 82, n. 327 (1986). En el mismo sentido, Schlechtriem/Schwenzer señala en la actualidad que el nacimiento de la obligación de pago del comprador depende de la presentación por parte del vendedor de todos los documentos requeridos por el contrato ("*all documents as required by the contract*"), incluidos los documentos del seguro, los certificados de origen o calidad y/o los documentos de aduanas ("*insurance documents, certificates of origin or quality and/or customs documents*"). Schlechtriem/Schwenzer, Art. 58, par. 16, p. 849.

[75] BGH VIII ZR 51/95 (3 de abril de 1996), par. II.3; caso CLOUT 171. Traducción inglesa disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html#cx; texto original alemán disponible en http://www.cisg-online.ch/cisg/urteile/135.htm.

[76] A menos, por supuesto, que haya acordado presentar estos documentos como condición para el pago bajo un crédito documentario, en cuyo caso el artículo 58(1) CISG no se aplicaría en ningún caso.

[77] Dietrich Maskow, Bianca/Bonell, pp. 427-8 par. 3.1.

[78] Véase, e.g., *Comercial San Antonio, S.A. v. Grupo Blocnesa, S.L.*, Audiencia Provincial de Barcelona, sección 14a, 12 de febrero de 2002. Texto en español disponible en http://www.uc3m.es/cisg/sespan21.htm. Traducción inglesa disponible en http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020212s4.html.

[79] Kantonsgericht St. Gallen, 3 ZK 96-145 (12 de agosto de 1997), caso CLOUT 216; CISG-online Núm. 330. Texto original alemán disponible en http://www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/urteile/330.pdf.