

La teoría de la imprevisión en tiempos de COVID: análisis del *hardship* en el marco del artículo 79 CISG

*Hardship in times of covid. analysis of the hardship
within the framework of article 79 CISG*

Juan Sebastián Gamboa Pacheco¹
Adriana Patricia Guzmán Calderón²
Isabella Santos Rodríguez³

Resumen

El advenimiento de la pandemia ha generado un escenario de incertidumbre, producto de la alteración en la ejecución de diversos contratos celebrados con anterioridad. Esto ha obligado a buscar alternativas y soluciones en el derecho nacional e internacional. Una de ellas se encuentra en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), especialmente en su artículo 79, que desarrolla la teoría de la imprevisión, la cual ofrece remedios para los contratantes en dificultades por la pandemia. Este trabajo pretende identificar las oportunidades que la CISG ofrece para utilizar la teoría de la imprevisión en los contratos afectados, así como su potencial aplicación en Colombia. Para ello, mediante una investigación cualitativa, analizando doctrina y jurisprudencia internacional, se identificaron las características, requisitos, presupuestos principales y diferencias de la imprevisión con otras figuras.

Cómo citar este artículo: Gamboa, J. S.; Guzman, A. P. & Santos, I. (2022). La teoría de la imprevisión en tiempos de COVID: análisis del *hardship* en el marco del artículo 79 CISG. Revista Nueva Época, (59), 35-67. DOI: 10.18041/0124-0013/nuevaepoca.59.2023.11636



- 1 Estudiante de quinto año del programa de Derecho de la Universidad Libre. Sede Bogotá. Correo: juans-gamboap@unilibre.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6232-368X>
- 2 Estudiante de quinto año del programa de Derecho de la Universidad Libre. Sede Bogotá. Correo: adrianap-guzman@unilibre.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9778-1602>
- 3 Estudiante de quinto año del programa de Derecho de la Universidad Libre. Sede Bogotá. Correo: isabella-santosr@unilibre.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9184-6623>

Palabras claves: CISG, excesiva onerosidad, contratos internacionales, teoría de la imprevisión, circunstancias sobrevinientes

Abstract

The pandemic has generated a scenario of uncertainty because of the alteration in the execution of various contracts entered previously. This situation has forced to look for alternatives and solutions in national and international law. One of them is found in the Vienna Convention on the International Sale of Goods (CISG), especially its article 79, which develops the hardship theory, which offers remedies for contracting parties in difficulties due to the pandemic. This work aims to identify the opportunities that the CISG offers to use this institution, as well as its potential application in Colombia. To achieve this, was made qualitative research, analyzing hardship from international doctrine and caselaw, identifying its characteristics, requirements, requirements, and differences with other figures.

Keywords: CISG, hardship, international contracts, unpredictability, change of circumstances

Introducción

Este artículo tiene como propósito analizar los requisitos de la teoría de la imprevisión en la CISG, en los ordenamientos internos y la interpretación judicial a nivel internacional que se le ha dado a esta, para, de esta forma, ser aplicada en los casos concretos. Así, la presente investigación tiene como objetivo principal indagar cómo opera la teoría de la imprevisión y de qué manera su falta de aplicación por parte de los operadores jurídicos puede generar una afectación o vulneración a la parte afectada de la relación con-

tractual en la ejecución del contrato por causa de la pandemia generada por la COVID-19; lo que afecta los principios de buena fe, justicia, equidad y función social en los que descansa la sociedad y en los que confían las partes para contratar.

La metodología utilizada para el desarrollo de esta investigación jurídica es de carácter teórico-cualitativa, que realiza un análisis de contenido de la doctrina que existe sobre la teoría de la imprevisión y el estudio de casos e investigaciones comparativas, con el fin de conocer la evolución histórica y jurisprudencial de la aplicación del

hardship en el art. 79 CISG, y los criterios principales que se requieren para su configuración con un modelo inductivo que permite analizar esta figura a partir de casos concretos que encuentran su fundamento en la teoría de la imprevisión.

1. La teoría de la imprevisión en tiempos de COVID

El derecho civil y el derecho comercial se han encargado de regular las relaciones contractuales y, en determinadas ocasiones, solucionar los conflictos suscitados por la frustración o imposibilidad de ejecutar obligaciones derivadas de los contratos que buscan enfrentarse a circunstancias imprevisibles como las ocasionadas por la pandemia; velando por el respeto de los principios de autonomía de la libertad, buena fe y solidaridad.

Una de las soluciones que la legislación, la jurisprudencia y la doctrina han acordado es el uso de figuras que pretenden regular situaciones en las que un factor sorpresa irrumpe o impide la ejecución del contrato; y que son contempladas en la legislación colombiana bajo parámetros estrictos de aplicación.

La teoría de la imprevisión cobra especial relevancia como herramienta para superar aquellas circunstancias sobrevinientes que no pudieron ser

tenidas en cuenta en el momento de celebrar un contrato. En este orden de ideas, a continuación, se efectuará un análisis sobre la imprevisión, sus diferencias con figuras similares y su aplicación en Colombia y otros países del mundo con el fin de exponer esta figura como una de las salidas más adecuadas para hacer frente a los conflictos contractuales surgidos por la crisis sanitaria.

1.1. El concepto de imprevisión

Comúnmente, se entiende lo *imprevisible* como un acontecimiento que no es posible advertirse en situaciones o condiciones normales. Sin embargo, su tratamiento en derecho es mucho más limitado y deben tenerse ciertas consideraciones en su uso y conceptualización (Campos, 2017). Se podría entender, entonces, que, en términos de responsabilidad civil, la *previsibilidad* se define como “la conducta dirigida a anticiparse a los daños que pueden provenir de un comportamiento o de un hecho, frente a contingencias futuras pero normales que han debido ser advertidas” (Campos, 2017).

Así mismo, la jurisprudencia del Consejo de Estado colombiano ha definido la *imprevisibilidad* como “[...] aquella condición según la cual, el acaecimiento del suceso o circunstancia que produjo el daño antijurídico era impensado o insospechado, generando

su ocurrencia repentina, efectos del todo sorprendidos (C.E., Expediente 17.251).

El límite de lo que se considera imprevisto y lo que no lo es resulta de difícil distinción en algunos casos; sin embargo, como resaltan Mazeaud, Mazeaud y Tunc (1961), “decir que un acontecimiento era imprevisible significa que no había ninguna razón especial para pensar que se produciría ese acontecimiento. Una simple posibilidad vaga de realización no podía bastar para excluir la imprevisibilidad” (p. 178). Es decir, en el momento de contratar, pueden ocurrir inmensidad de hechos que desencadenarían en la frustración de la ejecución del contrato; no obstante, la posibilidad de que este hecho ocurriera para el momento de su celebración sería mínima y, por ende, no podría ser previsible para ninguno de los contratantes.

Se podría decir, entonces, que la imprevisibilidad es un elemento de sorpresa para los contratantes, quienes razonablemente no pudieron prever lo que iba a acontecer y, por tanto, no tienen responsabilidad en lo ocurrido. Para determinar esto, deben tenerse en cuenta 3 criterios principales en lo referente a determinar la previsibilidad o imprevisibilidad: 1) La frecuencia o normalidad del hecho, 2) La probabilidad de su realización y

3) El factor sorpresivo y excepcional (C.E., Expediente 14781).

Adicionalmente, se ha señalado que la imprevisibilidad debe comprobarse, de acuerdo con los efectos que se produzcan por un acontecimiento exterior, es decir, sus consecuencias son las que determinan el eximente de responsabilidad, y no el fenómeno que lo provocó o la causa como tal (C.E., Expediente 17.251).

La teoría de la imprevisión abre su camino como una excepción a la rigurosidad del contrato, en términos de obligatoriedad en su cumplimiento, entendido así en palabras de Ghersi (1998):

Las partes, al elaborar el contrato y prestar su consentimiento, fijan condiciones equitativas para ambas. Cuando ese equilibrio se rompe en virtud de alteraciones en las bases contractuales que tuvieron en vista en el momento de celebrar el contrato, el apego a lo pactado no podría sino contrariar el espíritu de aquellas, y es entonces cuando la teoría de la imprevisión posibilita restablecer el equilibrio inicial, distribuyendo la excesiva onerosidad sobreviniente en el cumplimiento de las obligaciones. (p. 349)

En este orden de ideas, la imprevisión encuentra su sustento en dos princi-

pios generales del derecho: la buena fe y la equidad. El principio de la buena fe que hace referencia a la honra que se presume en el contrato, exigiendo una conducta recta y honesta, en relación con las partes interesadas, que busca siempre velar por la correcta ejecución del contrato, garantizando la no intervención ni generación de circunstancias imprevistas que impidan su perfeccionamiento; y el principio de la equidad que implica justicia e igualdad de oportunidades entre las partes contrayentes, y que busca, en casos de imprevisión contractual, que se mantenga el equilibrio en la relación, examinando las circunstancias extraordinarias y sus efectos dentro del contrato (Ruiz Morato, 2016).

1.2. La teoría de la imprevisión y otras instituciones

1.2.1. La teoría de la imprevisión vs. la teoría de la frustración

Se puede señalar que la teoría de la frustración es una figura con algunas semejanzas respecto de la teoría de la imprevisión; por lo cual se hace necesario establecer sus contornos y diferencias e ilustrar las herramientas alternativas usadas por los operadores jurídicos en el *Common Law*.

La doctrina de la frustración es un modo de extinción de las obligacio-

nes, bajo el cual se exime a las partes del cumplimiento de las obligaciones contraídas. De acuerdo con Gianfelici (2005), la frustración se define de la siguiente manera: “El supuesto de hecho en el cual desaparece, de modo absolutamente imprevisible, la utilidad que debía proporcionar una de las prestaciones, según la naturaleza de esta o el acuerdo inequívoco de las partes (contenido del contrato)”.

En el *common law*, esta doctrina apareció jurisprudencialmente en el derecho inglés y encontramos definiciones clásicas de *frustración* en el caso *National Carriers Ltd. vs. Panalpina (Northern) Ltd [1980] Int. Com. L.R. 12/11*), como se citó en García (2021):

Existe *frustración* cuando sobreviene un evento (sin que haya incumplimiento de las partes y para el cual el contrato no contiene previsión alguna) que cambia de forma tan sustancial la naturaleza de los derechos y obligaciones contractuales (no un mero incremento del coste o de la dificultad), con respecto a lo que las partes podían razonablemente haber contemplado al tiempo de su celebración, que sería injusto mantenerlas vinculadas al sentido literal de sus estipulaciones en las nuevas circunstancias; en tal caso, el derecho declarará a ambas partes eximidas de su obligación de cumplimiento. (p. 40)

Es decir, la frustración parcial del contrato se toma como incumplimiento parcial y solo se declara resuelto el contrato si el juez encuentra que este fue afectado en su sustancia. También vale la pena agregar que el juez no puede intervenir o cambiar el contrato, únicamente puede declararlo resuelto.

Otra definición de *frustración* fue dada por el juez Jhon Andrew Hamilton, en el caso *Hirji Mulji vs. Cheong Yue Steamship Co. Ltd* (1926), *Privy Council*, A. C. 497, 510, como se citó en García (2021): “(la doctrina de la frustración) es, en realidad, un mecanismo mediante el que las reglas de la intangibilidad contractual se reconcilian, como una excepción especial, con las exigencias de la justicia” (p. 41).

Se entiende así que la frustración es un evento que puede suceder sin culpa de las partes, que hace que la ejecución de la obligación sea totalmente distinta de cuando se celebró y cambie totalmente la naturaleza de esta. A diferencia del *hardship*, esta opera sin necesidad de estar estipulada en el contrato, en el *common law* varios autores señalan que es un *implement term* (cláusula implícita en el contrato) y *just and reasonable solution* (teoría de la solución justa y razonable); el juez debe ser quien interpreta si el contrato perdió esa voluntad pactada en el momento de ser celebrado (García, 2021).

Ahora bien, en lo que respecta a la incorporación de teoría de la frustración en el derecho comparado, se puede señalar que, en el derecho argentino, por ejemplo, la doctrina de la frustración esta legislada en el Código Civil y Comercial de la Nación, en el art. 1090:

Frustración de la finalidad. La frustración definitiva de la finalidad del contrato autoriza a la parte perjudicada a declarar su resolución, si tiene su causa en una alteración de carácter extraordinario de las circunstancias existentes al tiempo de su celebración, ajena a las partes y que supera el riesgo asumido por la que es afectada. La resolución es operativa cuando esta parte comunica su declaración extintiva a la otra. Si la frustración de la finalidad es temporaria, hay derecho a resolución sólo si se impide el cumplimiento oportuno de una obligación cuyo tiempo de ejecución es esencial.

Así, con base en la norma expuesta, la doctrina argentina ha señalado que para que sea admisible la doctrina de la frustración en un contrato deben concurrir los siguientes elementos:

- La existencia de un contrato válido
- El acontecimiento sobrevenido debe ser ajeno a la voluntad de las partes y que este acontecimiento

haya incidido sobre la finalidad del contrato y haber deshecho el motivo por el cual las partes se impulsaron a contratar, al punto de que el contrato pierda utilidad.

- El acontecimiento debe ser imprevisible, es decir, que no sea un riesgo que se puede tomar normalmente en cualquier relación contractual.

También, se afirma que todo negocio jurídico tiene dos causas: una genérica (objetiva) y una abstracta (subjetiva); para entender mejor este planteamiento de la *doctrine of frustration* se cita el caso *Krell vs. Henry*.

En este caso, el Sr. Krell celebró un contrato de arrendamiento de un balcón ubicado en Pall Mall (Londres) con el señor Sr. Henry con el objetivo de presenciar la coronación del rey Eduardo VII. La coronación no fue llevada a cabo a causa de una enfermedad del rey. Este suceso llevó a discutir judicialmente si el arrendatario debía pagar o no al arrendador.

A partir de aquí, se destaca que el contrato, de acuerdo con su finalidad, se divide en 2 causas: la primera, la causa fin objetiva, y, la segunda, la causa fin subjetiva. En este caso, en particular, la causa fin objetiva sería el alquilar el balcón y la causa fin subjetiva ver el desfile en el balcón arrendado; se entiende que una se deriva de otra y

sin la existencia de una se pierde el sentido de llevar a cabo la otra.

Con la cancelación del desfile por la enfermedad del rey se determina que el contrato es ejecutable, pero no sería justo ejecutar el contrato para el arrendatario, ya que no tiene sentido, para él, gozar de su estadía en el balcón si no habrá coronación.

La doctrina de la frustración es aplicable a cualquier contrato bilateral y consensual, de ejecución diferida o de tracto sucesivo. Además, existen 2 posibilidades de frustración: la definitiva y la temporaria.

En la frustración definitiva se establece que no es posible la revisión del contrato porque se perdió la causa del contrato y cualquier nuevo acuerdo llevaría, en realidad, a un nuevo contrato; esta posibilidad libera a las partes de sus obligaciones pactadas y, como regla general, no hay indemnización, dado que cada parte soporta los daños y perjuicios que hayan podido existir, se asemeja al caso fortuito. Se debe hacer distinción sobre las obligaciones ya cumplidas y las futuras, ya que esta figura carece de carácter retroactivo (Barocelli, 2020).

La frustración temporaria da lugar a una resolución temporal del contrato, que servirá para una eventual renegociación o para la suspensión del cumplimiento.

La doctrina de la frustración no debe ser confundida con la teoría de la imprevisión, a pesar de tener varios factores similares, en estas instituciones chocan dos sistemas jurídicos: (*common law* y *civil law*), pero ambas nacen como un exonerante de responsabilidad para las partes del cumplimiento de obligaciones.

Es esencial establecer diferencias entre la imprevisión y la frustración; ambos son acontecimientos inesperados o sorprendidos que no tienen que ver con las partes. La imprevisión imposibilita objetivamente la causa o hace excesivamente onerosa la prestación, al llegar al punto de ser imposible de llevarse a cabo, es decir, el acontecimiento hace imposible la ejecución de la prestación, mientras que, en la frustración, se pierde subjetivamente la causa, al punto de que es inútil llevar a cabo la prestación, o sea, que la prestación sí puede ejecutarse, pero, para la parte afectada, no tiene sentido continuar con la ejecución porque perdió el interés.

Así mismo, en la doctrina de la frustración no es necesario que el contrato se haga excesivamente oneroso, por cuanto la excesiva onerosidad es previsible para el derecho inglés (derecho donde nació esta figura), salvo casos en donde no solo se ve un incremento del coste de la prestación, sino también una compleja imposibili-

dad temporal y un cambio drástico de las circunstancias económicas, como sucedió en el caso *Metropolitan Water Board vs. Dick Kerr & Co. Ltd.*, *Tsakiroglou & Co. Ltd vs. Noble Thorl GmbH y Davis Contractors Ltd. vs. Fareham U.D.C.*; pero, por lo general, los tribunales rechazan que el aumento de costes configure frustración, dado que se entiende que son riesgos que se deben asumir en un contrato de naturaleza mercantil.

1.2.2. La teoría de la imprevisión vs. fuerza mayor y caso fortuito

Existen diversas instituciones jurídicas que exoneran de responsabilidad a aquellas partes que no pueden cumplir con sus prestaciones por diversas circunstancias. Esto hace necesaria la diferenciación de las diversas herramientas legales que pueden aplicarse para determinados casos, teniendo en cuenta que tales figuras comparten ciertas similitudes con la imprevisión a su aplicación y efectos que varían, según las especificidades del caso concreto.

La principal distinción se da con el caso fortuito y la fuerza mayor, figuras reguladas por el Código Civil colombiano, y que se definen, de acuerdo con *Bonnecase*, como se citó en *De la Maza* (1933, p. 80), de la siguiente manera:

Una variedad de hecho jurídico de orden legal, material o puramente humano que pertenece más particularmente al derecho de las obligaciones, e impide sea la ejecución, sea el nacimiento de una obligación, en razón de la imposibilidad absoluta en la cual se ha encontrado sin su culpa el deudor o el que pasa por tal, de triunfar de la fuerza del acontecimiento constitutivo del susodicho hecho jurídico.

Así las cosas, según Urrejola Scolari (2003), la fuerza mayor y el caso fortuito se diferencian principalmente con la teoría de la imprevisión en los siguientes aspectos:

- El elemento objetivo, ya que, mientras que la teoría de la imprevisión exige que para su aplicación se dé una excesiva onerosidad que condicione el cumplimiento de la obligación, es decir, una imposibilidad relativa, para el caso fortuito o fuerza mayor, esta imposibilidad debe ser absoluta, es decir, debe ser absolutamente imposible el cumplimiento de la obligación para que se configuren estas figuras.
- Respecto de la naturaleza de los acontecimientos, la fuerza mayor o caso fortuito solo requiere, además de ciertos requisitos, la ocurrencia de un hecho imprevisto; en el caso de la imprevisión, este hecho

debe generar una transformación o alteración en la vida social y en el desarrollo de los negocios contractuales, en general.

- En relación con el elemento subjetivo, en el caso fortuito se requiere que este hecho no haya sido por culpa o por dolo por parte del deudor; además de este requisito, en la teoría de la imprevisión este hecho debió ser, como su nombre lo indica, inadvertido por parte de este de manera razonable.
- El ámbito de aplicación; por regla general, la imprevisión se aplica a contratos de tracto sucesivo, siendo discutida su aplicación frente a otro tipo de contratos, caso contrario para la fuerza mayor, que se aplica a todo tipo de obligaciones.
- En lo referente a los efectos producidos por la configuración de estas figuras, se entiende que, para el caso fortuito, su efecto principal es eximir de manera absoluta la responsabilidad al deudor, sin reconocer la indemnización de perjuicios; en cambio, para la teoría de la imprevisión, sus efectos se limitan a la revisión del contrato por regla general.

1.2.3. La teoría de la imprevisión vs. otras figuras

Además de las figuras de la fuerza mayor y el caso fortuito y la teoría

de la frustración, existen figuras que comúnmente suelen confundirse con la teoría de la imprevisión; ya que comparten ciertas semejanzas, pero, por su aplicación, efectos y características, son opuestas a estas. Este es el caso del abuso del derecho, la lesión, el error, entre otros.

En lo referente al error, su diferencia fundamental con la teoría de la imprevisión es que este se entiende como un vicio del consentimiento, fruto de una concepción falsa de la realidad que permanece en la mente del contratante; ese error se encuentra presente desde la celebración del contrato, diferente a la imprevisión, ya que sus causas son posteriores a esta. Para Espert (1968), el error implica conocimiento, aunque este conocimiento sea falso, elemento ausente en la imprevisión; dado que, en el momento de la celebración del contrato, no se conocía el hecho futuro que impediría su perfeccionamiento.

Así mismo, la lesión, otra de las instituciones jurídicas con alguna similitud a la imprevisión, se diferencia principalmente de esta en que la lesión es un perjuicio que se causa cuando no hay equivalencia en las prestaciones de las partes contratantes con una diferencia de la mitad del justo precio, desequilibrio que “está en la lesión en el germen del acto jurídico, mientras que, en la imprevisión, se atiende a

esa desproporción en el momento del cumplimiento” (Flah y Smayevsky, 1989, p. 105). Como aseguran estos autores, dicha diferencia del momento en el que se presenta el desbalance prestacional es fundamental para definir en frente de qué situación se encuentran los contratantes.

El abuso del derecho y el enriquecimiento sin causa también son figuras que, quizás, se pueden confundir con la teoría de la imprevisión; sus diferencias residen, especialmente en el caso del abuso del derecho, en que las condiciones gravosas se desprenden específicamente de la voluntad o la intención de la parte, haciendo un uso ilegítimo de su derecho y contrariando así el requisito principal de la teoría de la imprevisión, que aduce que el hecho debe ser imprevisible y no puede ser producto de la voluntad o intervención de las partes. Por último, algo similar ocurre con el enriquecimiento sin causa, que difiere de la imprevisión en que el enriquecimiento sin causa es el traslado de valores de un patrimonio a otro o el beneficio que se obtiene sin una justificación o causa clara; en cambio, en la imprevisión sí existe esta causa del desequilibrio económico que encuentra su fundamento en el contrato (Lopera, 1967, pp. 348-350).

Es pertinente asegurar que la teoría de la imprevisión es una figura autónoma

que merece total atención y entendimiento para no ser confundida con las instituciones jurídicas previamente explicadas; dado que su aplicación y sus efectos difieren radicalmente con estas. Aunque su discusión en la doctrina no es completamente pacífica, se denotan diferencias marcadas que hacen de la teoría de la imprevisión una figura independiente, con cierta autonomía y con características propias.

2. El desarrollo de la teoría de la imprevisión en Colombia

2.1. Antecedentes de la teoría de la imprevisión en Colombia antes de la CISG

Se ha señalado que los antecedentes remotos de la imprevisión en Colombia pueden ser rastreados hasta la llamada Corte Admirable, la cual mencionó la teoría de la imprevisión en tres casos: uno, en 1936; otro, en 1937; y uno más, en 1938. Sin embargo, es necesario aclarar que ninguno de estos fallos se aplicó de manera efectiva, simplemente se la mencionó dentro de las consideraciones de las sentencias. Esta práctica es muy común en las decisiones de las Altas Cortes, pero totalmente separada de la realidad de los casos y, por ello, este tipo de menciones no tiene valor jurisprudencial (Nieto, 2016.).

2.1.1. Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil y Agraria (29 de octubre 1936), Sentencia 420568 [M. P. Liborio Escallón]

Este fallo tuvo origen en los siguientes hechos: en agosto de 1931, Tomás Muñoz recibió un préstamo de \$5000 de un banco y se comprometió a repararlo en cuotas trimestrales; para garantizar el préstamo, Muñoz hipotecó 2 predios. Al año siguiente, en septiembre, le vendió otra propiedad a Emilio Hoyos, que, a cambio, se comprometió a pagar al banco las cuotas que Muñoz debía y a entregar los predios, sin ningún gravamen.

Es importante resaltar que Hoyos tenía 15 años para cumplir sus obligaciones, pero este repagó el préstamo en menos de 10 meses y entregó los dos predios debidamente saneados. Esto ocurrió como consecuencia de la crisis económica mundial que estalló en *Wall Street* en 1929, y que obligó al gobierno a que se expidieran unos decretos sobre deudas que permitieran el pago a deudores disminuyendo sus valores. Muñoz demandó a Hoyos pretendiendo que el restante que no pagó al banco se le pagara a él.

Ninguna de las partes invocó la teoría de la imprevisión, pero la Corte resolvió analizar esta teoría porque la parte demandante invocó el Decreto

280 de 1932, el cual dicta algunas disposiciones bancarias y financieras; pues esta última consideraba que tenía efectos sobre el contrato celebrado entre las partes. Respecto a la teoría de la imprevisión, la Corte concluyó lo siguiente:

Ante la autonomía de la voluntad y el postulado de que los contratos son ley para las partes, se ha suscitado la cuestión que los Tribunales pueden corregir o modificar cómo se ha ejecutado un contrato, cuando han surgido, posteriormente a su celebración, ciertos hechos que vienen a constituir un desequilibrio en la prestación de alguna de las partes, hechos extracontractuales, y que no pudieron ser previstos cuando se celebró el contrato. El aforismo del derecho romano *rebus sic stantibus*, o sea, que las partes han entendido mantener el contrato si las circunstancias en que se celebró no cambian, se ha fundado en la teoría de la imprevisión, que encamina a darle al juez el poder de modificar la ejecución del contrato cuando han variado de tal manera las circunstancias, que hace imposible para una de las partes cumplir lo pactado, sin que sufra lesiones en sus intereses; basándose en la idea del equilibrio contractual. (Corte Suprema de Justicia, 1936, id: 420568, Gaceta Judicial: Tomo XLIV, n. °. 1918 -1919, pp. 455-458)

Sin embargo, este razonamiento que define la teoría de la imprevisión nada tiene que ver con el caso en concreto, pues no es aplicable en la situación fáctica.

2.1.2. Sentencia de la Corte Suprema de Justicia del 25 de febrero de 1937

En esta oportunidad se demandaba la inexequibilidad contra varias leyes que se dictaron para conjurar los efectos de la crisis de 1929, entre ellas, el Decreto 280 de 1932. El problema que intuyó la Corte fue el de dilucidar, dados los fenómenos económicos que trajo la crisis mundial, y la necesidad, no discutida, de regular la rebaja de intereses. La Corte declaró exequible aquellas normas y plantea la teoría de la imprevisión como mecanismo para reajustar contratos en curso que se han vuelto excesivamente onerosos; aunque no tiene nada que ver la teoría con la exequibilidad de aquellas normas (Corte Suprema de Justicia, 1937).

2.1.3. Sentencia de la Corte Suprema de Justicia del 23 de mayo de 1939

Francisco Bravo, en 1928, contrató a Pablo Rodríguez para que le manejara unos negocios mientras él paseaba por Europa; a continuación, Bravo

le ordena a Rodríguez que se baje el sueldo y este no accedió; entre Bravo y Rodríguez comenzó un pleito sobre varios cargos plasmados en la demanda y en la contrademanda que fueron fallados a favor de ambas partes y, en lo referente a la teoría de la imprevisión, la Corte plantea que Rodríguez hizo bien en no disminuirse su salario.

Bravo, en Casación, expone que el artículo 1602 del Código Civil plantea la teoría de la imprevisión y la Corte concluye diciendo que la teoría de la imprevisión no puede aplicarse sino a los contratos en ejecución, pero no a los ya cumplidos. La Corte, en este fallo, trae a colación la noción de derecho medieval *contractus qui habent tractum succesivum vel dependentiam de futuro rebus sic stantibus intelliguntur*, el cual plantea que deben mantenerse las condiciones en las que pactaron para que así se pudiera cumplir lo pactado; además de esto, nombra la influencia de la moral cristiana, la cual pretendía que los contratantes no se enriquecieran a expensas del otro (Corte Suprema de Justicia, 1939).

En conclusión, la llamada Corte Admirable trajo a colación la teoría de la imprevisión, sin ningún rigor en 3 fallos en que no era aplicable para la solución de la problemática de los casos en concreto.

2.1.4. Sentencia del 21 de febrero de 2012 de la Corte Suprema de Justicia

El 21 de febrero de 2012, la Corte Suprema de Justicia profirió un fallo donde se abordó el estudio de la teoría de la imprevisión en Colombia, al tiempo que se mencionaron las disposiciones que en esta materia contiene la CISG.

Si bien hay que advertir que en este fallo la Corte utilizó la CISG como un instrumento que recoge las tendencias internacionales, y no la utilizó como derecho sustantivo para resolver el fondo del conflicto, este fallo resulta especialmente importante para nuestro objeto de estudio, en cuanto que se establecieron reglas jurisprudenciales, en relación con la teoría de la imprevisión en Colombia.

Los hechos que dieron origen al fallo son los que se mencionan a continuación:

Granbanco otorgó a los demandantes un crédito en UPAC, según pagaré 51.290, suscrito el 2 de noviembre de 1995, por \$45.0000.000 para adquirir un inmueble, garantizado con hipoteca sobre el bien, cuyo pago harían en ciento ochenta cuotas mensuales, la prestación se incrementó por circunstancias extraordinarias (CSJ, 2012, Sentencia 2006-00537-01).

Ante esta situación, los demandantes Rafael Alberto Martínez Luna y María Mercedes Bernal Cancino demandaron a Granbanco, S. A., solicitando que se declarara que el demandado actuó de manera abusiva, de acuerdo con el artículo 868 C. Co. y que se revisara el contrato de mutuo para préstamo de vivienda, solicitando reliquidar el crédito conculcando el artículo 233 del Código de Procedimiento Civil y abonar el exceso cobrado.

El juez de primera instancia y el Tribunal de Apelaciones negaron las pretensiones, lo que fue ratificado por la Corte Suprema en casación, al no admitir que, en el caso en cuestión, hubiera imprevisión.

La Corte determinó que la parte demandante quería que se le aplicase el artículo 868 C. Co. referente a la revisión contractual, lo cual no era posible en el caso concreto, por no cumplirse los presupuestos para ello y, en su análisis, resaltó que la imprevisión se encuentra reconocida en varios instrumentos internacionales, siendo uno de ellos la CISG. (CSJ, 2012, Sentencia 2006-00537-01)

Así, la Corte indicó que la revisión por imprevisión es inadmisibles cuando la excesiva onerosidad se cumple, es decir, el demandante, a pesar de sufrir la onerosidad, abonó a la deu-

da y no dijo nada hasta pasado un tiempo, esto denota aceptación, tolerancia o modificación por conducta concluyente de la parte afectada y, por ende, se subsana y se tiene como aceptada.

Al cumplirse la obligación y no alegarse en el momento de las circunstancias extraordinarias, no procede la revisión, por versar sobre la prestación, cuyo cumplimiento posterior se vuelve oneroso en exceso. Más, por cuanto la imprevisión supone tanto el vigor del contrato como de la prestación de cumplimiento futuro, y no faculta a la parte afectada para incumplir la obligación ni simboliza causa de imposibilidad obligatoria.

2.2. Desarrollo legislativo y doctrinal

La teoría de la imprevisión en el ordenamiento jurídico colombiano se encuentra regulado en el Código de Comercio Colombiano (Decreto 410 de 1971), en el art. 868:

(...) 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 esta pedir su revisión (...).

Su aplicación, según la doctrina, requiere del cumplimiento de ciertos requisitos y particularidades que deben ser examinados por parte de un juez; estos son:

- A. Que se trate de un contrato bilateral conmutativo o unilateral oneroso (Mendoza, 2020).
- B. Que se trate de un contrato de ejecución diferida.
- C. Que la producción de circunstancias imprevisibles y extraordinarias conviertan a la prestación en excesivamente onerosa.
- D. Que haya un acontecimiento de carácter general.
- E. Que no haya intervención o culpa por parte del afectado (Corina, 2020, pp. 4-8).

Con requisitos similares se ha dado el tratamiento de esta figura en el ordenamiento colombiano; ejemplo de esto es el fallo del Tribunal Superior de Bogotá, cuya sentencia del 16 de mayo de 2005 define de manera concreta las características que deben probarse para la aplicación de la teoría de la imprevisión:

[...] Un contrato de ejecución sucesiva, periódica o diferida, del cual se deriven aún prestaciones de futuro cumplimiento. Así mismo,

la ocurrencia de circunstancias extraordinarias, imprevisibles o imprevisibles, posteriores al perfeccionamiento del referido negocio jurídico, que alteren el valor u onerosidad de esa futura o futuras prestaciones, en un grado tal que resultan excesivamente gravosas o ruinosas para el obligado demandante. (Franco, 2012)

Tal como se profundizará en el siguiente acápite, un fallo especialmente relevante para el estudio de la imprevisión en Colombia es la decisión de la Corte Suprema de Justicia del 21 de febrero de 2012, del magistrado ponente William Namén Vargas, en la cual se realizan apreciaciones similares a las del Tribunal Superior de Bogotá y define el término de “excesivo” de la siguiente manera:

(...) Es el desequilibrio prestacional cierto, grave, esencial, fundamental, mayúsculo, enorme o significativo, y no cualquiera, a punto de generar excesiva onerosidad transitoria o permanente de la prestación futura, una desproporción grande con su incremento desmesurado o sensible disminución de la contraprestación, ya una pérdida patrimonial, por reducción del activo, ora de la utilidad esperada, bien por aumento del pasivo, suscitada por los acontecimientos sobrevenidos, imprevisibles e impre-

visibles, con los cuales debe tener una relación indisociable de causa a efecto (...). (CSJ, 2012, Expediente 2006-00537-01)

Conforme al artículo 868 del Código de Comercio, la solución aplicable en los conflictos surgidos por circunstancias extraordinarias es la revisión del contrato; entendido como una figura jurídica que permite la reforma o modificación del contrato, especialmente en sentido económico. La revisión de un contrato deberá realizarse con fundamento en el respeto del principio de buena fe en caso de desequilibrio en la relación contractual; ya que la firmeza y el efecto vinculante de los contratos no puede desconocerse, a menos que se cumplan con los requisitos para configurarse la imprevisión.

Como afirma Hinestrosa (2020), no todos los contratos pueden ser sujetos a revisión bajo el entendido de un desequilibrio prestacional en el contrato, sino que su aplicación es excepcional bajo unos parámetros fundamentales que deben ser claros para dar lugar a la modificación de las obligaciones sin atentar contra la equidad del contrato. De la misma forma, el artículo 868 ordena examinar estas circunstancias y buscar el restablecimiento del equilibrio de contrato con fundamento en la equidad; en caso de no darse, el juez deberá terminar el contrato.

La figura de la imprevisión puede, en casos de excesiva onerosidad, cumpliendo con los lineamientos exigidos por la CISG y el ordenamiento jurídico colombiano, derivar en la aplicación de la exoneración de la responsabilidad. Sin embargo, su uso debe ser restrictivo en busca de salvaguardar la seguridad jurídica y la vigencia del *pacta sunt servanda*, que no deben ser desconocidas en ningún momento por las partes contratantes ni por el juez; ya que la ruptura de estos principios podría generar una inestabilidad en el entendimiento del derecho contractual que amenazaría principios fundamentales del derecho civil. Estas instituciones jurídicas no podrían entenderse, en ningún momento, como contrarias al ordenamiento jurídico o una excepción sin limitaciones del vínculo obligatorio del contrato, sino como oportunidades que tienen las partes para que, en casos muy específicos, en donde se rompe el equilibrio económico del contrato, puedan aplicarse y mantener ese orden por el cual se guía el derecho contractual colombiano.

3. La teoría de la imprevisión en la CISG

Una de las herramientas internacionales suscritas por Colombia que permite solucionar los conflictos ocasionados por circunstancias extraordinarias

dentro de la ejecución del contrato, en concordancia con el artículo 868 del Código de Comercio colombiano, es la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), que, en su artículo 79, contiene la exoneración de responsabilidad, en caso de que una de las partes incumpla sus obligaciones a causa de un “impedimento” ajeno a su voluntad que no pudo ser advertido razonablemente por esta durante la celebración del contrato.

En efecto, en su artículo 79, la CISG delimita la responsabilidad de las partes cuando existe incumplimiento contractual bajo el entendido de la aparición de un impedimento que no permite a la parte incumplida ejecutar su obligación; con unos criterios y parámetros básicos, que constituyen la excepción al *pacta sunt servanda* en respeto a la equidad y proporcionalidad del contrato.

Como asegura Olías (2018), “la exoneración de responsabilidad tiene sentido cuando la parte se ha visto imposibilitada a cumplir con sus obligaciones por causa imprevisible y que no le es imputable”; es decir, el régimen de aplicación del artículo 79 de la CISG se da cuando una circunstancia no previsible razonablemente, y que haya sido ajena a la voluntad o que no esté bajo el control de la parte incumplida, impida la ejecución de la prestación.

Los requisitos esenciales que permiten invocar la figura de exoneración contemplada por el artículo 79, según Orellana (2015), podrían entenderse de la siguiente manera:

1. Que exista un “impedimento”; en sentido amplio, se define como un “obstáculo que impide o dificulte la realización de una cosa” (Gran Diccionario de la Lengua Española, 2016). Este impedimento puede ser provocado por un fenómeno natural o humano; es importante aclarar que, si es de carácter humano, debe verificarse que no esté bajo el control de la parte incumplida, por ejemplo, una huelga.
2. Debe verificarse una relación de causalidad entre esta circunstancia de anormalidad y la imposibilidad de ejecutar la obligación.
3. Que el impedimento sea ajeno a la voluntad del incumplido, es decir, que la parte que está justificando su incumplimiento no sea el culpable directo o indirecto de este. Esta condición no es aplicable cuando, por negligencia de la parte, como falta de gestión u organización, no se puede cumplir con la obligación, ya que se entiende que la parte cumplida realizó todo lo razonablemente necesario para cumplir su prestación, pero, por razones que van más allá de su

control y de lo previsible, no pudo completarse.

4. Que no haya sido previsible este impedimento en el momento de la celebración del contrato, entendiendo que las partes negociantes conocen los diversos riesgos y cambios de su mercado; estos deberán prever de forma razonable y diligente las diversas circunstancias ajenas a su voluntad que puedan presentarse en la ejecución del contrato.
5. Que la parte incumplida no haya podido evitar o superar el impedimento o sus consecuencias, verificando cada caso concreto para determinar los esfuerzos de la parte incumplida por ejecutar la prestación y por prever cualquier evento que podría entorpecer la ejecución del contrato de manera diligente y razonable.

En concordancia con lo anterior, en la Opinión Consultiva núm. 20, emitida por el Consejo Consultivo de la CISG, se plantea que el artículo 79 CISG tiene el papel de analizar el cambio de circunstancias para los contratantes y determinar en qué circunstancias es aplicable este artículo (CISG-AC, Opinión núm. 20, 2020).

Si las partes quieren eximir su responsabilidad bajo el artículo 79, deben

acreditar su incumplimiento a los siguientes parámetros: (1) Imposibilidad de prever, (2) existencia de un impedimento más allá del control de la parte, (3) existencia de relación causal entre el impedimento y el incumplimiento de la parte y (4) situaciones de excesiva onerosidad.

La imposibilidad de prever se presenta cuando un obstáculo que no es razonablemente previsible aparece, una vez celebrado el contrato, e imposibilita su ejecución; un ejemplo claro se da en el caso *Raw Materials Inc. contra Manfred Forberich GmbH & Co*, en el cual el congelamiento del puerto de San Petersburgo llevó a la imposibilidad de la entrega de mercancías, presentándose así una imposibilidad de ejecución que, en el presente caso, no pudo ser advertida por los contratantes de forma previa a la celebración del contrato.

La existencia de un impedimento, más allá del control de la parte, radica en aquel obstáculo que resulta insuperable para la parte incumplida. En la doctrina, se ha considerado que debe estar relacionado con la fabricación de las mercancías, calificación del personal, disposición de los equipos técnicos necesarios y medios financieros necesarios (Zhuang, 2021); puesto que, si se demuestra que, por negligencia o falta de gestión de la parte deudora, no se pudo ejecutar el

contrato, habría una responsabilidad objetiva por parte de este, y no una situación en la que se aplicaría la teoría de la imprevisión.

La relación causal entre el impedimento y el incumplimiento; el impedimento debe ser causa del incumplimiento, es decir, el evento imprevisible debe ser una causa del incumplimiento. Por ejemplo: una mercancía que se pierde o deteriora, debido a una catástrofe natural.

A partir de la Opinión Consultiva núm. 7, el artículo 79 regula acciones de excesiva onerosidad y hace a este artículo más flexible con el incumplimiento. El umbral relevante en el momento de determinar cuándo se configura la excesiva onerosidad se puede establecer a partir de dos sentencias: *Vital Berry Marketing NV vs. Dira-Frost NV* y *Lorraine Tubes S.A.S vs. Scafom International BV*.

En la primera sentencia, en el mercado hubo una disminución del 16% del precio de una mercancía. El Tribunal determinó que la volatilidad del mercado no debe considerarse como algo imprevisto y es un riesgo que se toma en cualquier relación contractual; además, se tiene en cuenta que no sobrepasa el “límite de sacrificio” que consideran algunos doctrinantes que debe pasar para configurar la excesiva onerosidad.

La segunda sentencia resolvió un conflicto por la compra de unos materiales; en su ejecución sobrevino un inesperado cambio del precio en una mercancía que superó el 70%, lo que llevó a un desequilibrio contractual, ante lo cual el Tribunal dio lugar a la aplicación de la teoría de la imprevisión, dado que no era justo que la parte afectada soportara este detrimento y su contraparte se beneficiara.

Por ello, en estas dos sentencias se contrasta el umbral razonablemente considerable para poder aplicar el artículo 79 bajo la excesiva onerosidad. De acuerdo con Joseph Lookofsky, el “límite de sacrificio” es aquello que no se puede esperar más allá de lo pactado por escrito.

3.1. Aplicación del artículo 79 de la CISG en la jurisprudencia internacional

A partir del estudio de la jurisprudencia internacional, se han identificado algunos casos en los que tribunales nacionales han abordado el estudio del artículo 79 de la CISG para establecer si la teoría de la imprevisión resultaba aplicable. Así las cosas, se han identificado al menos 18 casos, en los que las cortes nacionales han abordado el estudio del mencionado artículo 79, y, en 16 de ellos, se consideró que la imprevisión no era aplicable, ya que

no cumplían con los criterios exigidos por la Convención y los tribunales para la constitución del impedimento y la configuración del *hardship*. Solamente en 2 de los casos identificados se dio aplicación a la CISG.

Como se expone detalladamente en la Tabla 1, se pueden señalar 3 criterios

principales que debe cumplir el impedimento para la correcta configuración del *hardship*. El incumplimiento de alguno de ellos ha sido el fundamento para negar la aplicación del artículo 79 CISG. Tales criterios son: 1) Debe ser ajeno al control de las partes, 2) No pudo ser advertido razonablemente y 3) No pudo ser evitable o superable por el deudor.

Tabla 1

Casos en los que se ha abordado el estudio del artículo 79 de la CISG

| Caso | Hechos | Consideraciones | Aplicación art. 79 CISG |
|---|---|--|---|
| Sentencia del Tribunal Civil de Monza del 14 de enero de 1993 Caso 540 CISG <i>Nuova Fucinati Spa (Italia) vs. Fondmetal International A.B (Suecia)</i> | Esta venta sucedió entre una empresa italiana y una empresa sueca. El vendedor reclamó la anulación del contrato a causa de excesiva onerosidad sobrevenida desde que se celebró el contrato de compraventa del bien mueble. El Tribunal resolvió que el artículo 79 no puede ser citado en defensa. | "La parte que reclama el incumplimiento del contrato debe tomar medidas razonables en las circunstancias para limitar la pérdida, incluido el lucro cesante resultante del incumplimiento. Si no lo hace, la parte incumplidora puede reclamar una reducción en los daños igual al monto de la pérdida que debería haberse evitado". | El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. La reducción del lucro cesante alegada por el demandante pudo ser advertida razonablemente. |
| Sentencia Tribunal Regional de Aquisgrán del 14 de mayo de 1993 43o136/92 Alemania vs. Italia | Un comprador italiano y un vendedor alemán pactaron la entrega de una mercancía; posteriormente, negada por el comprador, alegando que ya no tenía la intención de recibirla por aumento de costo en la recepción, el vendedor toma la decisión de exigir al comprador la recepción de dicha mercancía y el pago de daños y perjuicios al vendedor. | No se estableció una imposibilidad del comprador de recibir la mercancía con fundamento en el precio. | El tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. El aumento en el costo de recepción de la mercancía pudo ser advertido razonablemente. |

| Caso | Hechos | Consideraciones | Aplicación art. 79 CISG |
|---|---|--|---|
| Sentencia del Tribunal de Comercio de Hasselt del 2 de mayo de 1995 Caso 372 CISG <i>Vital Berry Marketing (Chile) vs. Dira-frost (Bélgica)</i> | Una empresa chilena y una belga celebran un contrato de compraventa. El bien vendido disminuyó inesperadamente un 16% su precio, el comprador demandó la aplicación del artículo 79; a lo que la Corte determinó que este riesgo es previsible y no negó las pretensiones del demandante. | Las fluctuaciones de precios son previsibles y no impiden que el demandado hubiese sufrido una pérdida económica. Entre los riesgos inherentes a la realización de actividades comerciales se encuentran la celebración de acuerdos que, posteriormente, no resultan rentables o, incluso, deficitarios. | El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. El riesgo de disminución de precio pudo ser advertido por el deudor. |
| Sentencia Tribunal Regional Superior de Hamburgo (1997) Caso 261 CISG <i>Alemania vs. Gran Bretaña</i> | Se decide la demanda presentada por una empresa de Gran Bretaña en contra de una empresa alemana por el incumplimiento de un contrato de compraventa de hierro-molibdeno; debido a un aumento excesivo en los costos del producto. El contrato especificaba una cláusula que pretendía eximir de responsabilidad al vendedor alemán, en un caso de fuerza mayor que imposibilitará la entrega del producto. | Razonabilidad en sectores comerciales de carácter especulativo y determinante de fuerza mayor, en caso de demoras en el proveedor | El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. El aumento de costo debió ser advertido por el deudor. |
| Sentencia del Tribunal Comercial de Besançon Caso 97 009265 CISG | Un comprador suizo y un vendedor francés celebraron un contrato de compraventa sobre una mercancía que, posteriormente, tendría desperfectos. El Tribunal concluyó que el comprador ya había vendido parte de la mercancía y, también, obtenido ganancia de esta, y no se probó que todos los bienes vendidos hayan sido defectuosos; por lo tanto, decretó una reducción del precio del 35%. | Un producto cuya fabricación, en particular, la elaboración de tejidos, está más allá de su control conviene, en ausencia de prueba de mala fe por su parte, concederle el beneficio del artículo 79 de la Convención de Viena. | El tribunal concede la aplicación del artículo 79 CISG. |

| Caso | Hechos | Consideraciones | Aplicación art. 79 CISG |
|---|--|--|---|
| <p>Laudo Arbitral de la Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria (12 de febrero de 1998)</p> <p>Caso 436 CISG Rusia vs. Bulgaria</p> | <p>Negocio de compraventa de cables de acero entre un vendedor de una compañía rusa y un comprador búlgaro; la controversia se dio por la solicitud de interrupción del envío de la mercancía pactada en el momento de celebrar el contrato, por motivos de fallas en el proceso de almacenamiento, gastos arancelarios excesivos y una disminución en el flujo de mercado en el sector de la construcción. Estas solicitudes fueron rechazadas por el vendedor.</p> | <p>La fluctuación en el precio de mercado, así como las complicaciones en temas logísticos, como envío y almacenamiento, no constituyen causales de fuerza mayor que puedan ser justificadas para asegurar que se encuentra bajo la causal del artículo 79; ya que era perfectamente calculable por parte del comprador en el momento de celebrar el contrato.</p> | <p>El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. Las complicaciones en temas logísticos son responsabilidad directa del deudor.</p> |
| <p>Sentencia del Tribunal de Her-togenbosch.</p> <p>2 de noviembre de 1998</p> <p>Caso rol nr. 9981 / HA ZA 95-2299 CISG</p> <p><i>Malasia Dairy Industries Pte. Ltd. vs. Dairex Holland BV</i></p> | <p>Un comprador singapurense y un vendedor holandés celebraron un contrato de compraventa sobre una mercancía que no cumpliría con requisitos aduaneros anteriormente previstos por el comprador. El Tribunal resolvió que el daño era previsible; resolvió el contrato y condenó al vendedor al pago de daños y perjuicios.</p> | <p>Finalmente, el Tribunal sostuvo que el vendedor no podía basarse en el art. 79 CISG alegaba que las reglamentaciones de Singapur debían considerarse un impedimento que eximía al vendedor del cumplimiento.</p> | <p>El Tribunal no concedió la aplicación del artículo 79 CISG. Los requisitos aduaneros pudieron ser previsibles en el momento de celebrar el contrato.</p> |
| <p>Sentencia del Tribunal de Apelación de Colmar del 12 de junio de 2001</p> <p><i>Société Romay AG (Suiza) vs. SARL Behr France (Francia)</i></p> | <p>Una compañía suiza y una francesa llegaron a un acuerdo, en el cual una parte se comprometía a suministrar una cantidad de repuestos durante un periodo de 8 años. La mercancía por suministrar bajó su precio y el comprador solicitó resolver el contrato; pero fue negado por el Tribunal porque considera que no es un hecho ajeno lo sucedido y se debían prever mecanismos de renegociación.</p> | <p>Una parte no es responsable del incumplimiento si demuestra que este se debe a un impedimento que escapa a su control y que no se puede esperar razonablemente que lo tenga en cuenta en el momento de celebración del contrato.</p> | <p>El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. La fluctuación en el precio pudo ser advertida razonablemente</p> |

La teoría de la imprevisión en tiempos de COVID:
análisis del *hardship* en el marco del artículo 79 CISG

| Caso | Hechos | Consideraciones | Aplicación art. 79 CISG |
|---|--|--|---|
| <p>Sentencia de la Corte de Casación (Primera Cámara Civil) de Francia del 30 de junio de 2004</p> <p>Caso 870 CISG</p> <p>Suiza vs. Francia</p> | <p>La compañía suiza quiso probar el carácter de imprevisibilidad y la modificación de las condiciones de venta con otra pieza parecida vendida a otra empresa por su contraparte francesa.</p> <p>La Corte estima que se sigue sin cumplir las condiciones para que se configure el artículo 79 del CISG porque la pieza que se compara es diferente y tiene un coste de producción mucho menor y, por lo tanto, no establece el carácter de imprevisible.</p> | <p>Considerando que la sentencia sostiene, por una parte, que en el contrato impugnado se designa a las partes como “fabricante” y “adquirente” y, por otra parte, que en él se determinan con precisión las mercancías que deben suministrarse y las cantidades que deben entregarse, método de determinación del precio y condiciones de pago.</p> | <p>El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. Puede ser evitable o superable por el deudor.</p> |
| <p>Sentencia del Tribunal de Distrito de los Estados Unidos, Distrito Norte de Illinois, Este. Div. 6 de julio de 2004.</p> <p>Caso 03 C 1154</p> <p><i>Raw Materials Inc. vs. Manfred Forberich GmbH & Co.</i></p> | <p>Se trata del incumplimiento en la entrega de suministro; lo importante es que las mercancías tenían que salir por el puerto de San Petersburgo en Rusia, pero ocurrió el congelamiento como no había habido precedente hace más de 70 años, a lo que el Tribunal concedió la aplicación del artículo 79.</p> | <p>“Se deben cumplir tres condiciones antes de que se disculpe el desempeño: (1) ha ocurrido una contingencia; (2) la contingencia ha hecho que el desempeño sea impracticable; y (3) la no ocurrencia de esa contingencia fue una condición básica supuesto sobre el que se realizó el contrato”.</p> | <p>El tribunal concede la aplicación del artículo 79 del CISG. Pudo ser advertido razonablemente.</p> |
| <p>Sentencia de la Corte Comercial de Tongeren del 25 de enero de 2005.</p> <p>Caso 1106 CISG</p> <p><i>Scafom International BV vs Lorraine Tubes SAS</i></p> | <p>Controversia suscitada entre la compañía <i>Lorraine Tubes SAS</i>, de procedencia francesa, y la compañía belga <i>Scafom International BV</i>. Estas empresas realizaron un negocio de compra de acero, el cual subió significativamente. El vendedor argumenta un aumento del 70% en el precio de mercado, después de la celebración del contrato entre estas compañías; por lo cual se realizó una oferta por parte del vendedor de aumentar el precio inicialmente pactado que fue rechazado por la empresa belga.</p> | <p>Era razonablemente previsible el aumento de los precios por parte del vendedor, falta de cláusulas que determinaran una solución, en caso de afectación del equilibrio del contrato.</p> | <p>El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. Pudo ser advertido razonablemente.</p> |

| Caso | Hechos | Consideraciones | Aplicación art. 79 CISG |
|--|--|--|--|
| <p>Sentencia del Tribunal de Distrito de los Estados Unidos, Distrito Sur de Nueva York.</p> <p>16 de abril de 2008</p> <p>Caso 08 Civ. 114 (SAS)</p> <p>Macromex, SRL, vs. Globex International, Inc.</p> | <p>Un vendedor estadounidense y un comprador rumano celebraron un contrato de compraventa; posteriormente, el gobierno rumano prohibió la importación de la mercancía vendida. El comprador ofreció recibir la mercancía en otro país, pero el vendedor se negó.</p> <p>El Tribunal concluyó que el árbitro había aplicado correctamente el monto y, por el incumplimiento, se le aplicaría el artículo 74 CISG.</p> | <p>El incumplimiento sin sustitución solo se justifica si el impedimento es totalmente insuperable, no solo si afecta a un elemento importante del contrato.</p> | <p>El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. Puede ser evitable o superable por el deudor.</p> |
| <p>Sentencia de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Industria y Comercio de la Federación de Rusia.</p> <p>13 de mayo de 2008 Caso 13/2007 CISG</p> | <p>Una empresa rusa celebró un contrato de compraventa con una empresa canadiense. La empresa rusa incumplió con su obligación. El tribunal le condenó al pago de daños y perjuicios, y también sostuvo que la reclamación de la multa y el pago de los intereses son dos incumplimientos diferentes y, por lo tanto, el pago de los intereses es independiente.</p> | <p>Las reclamaciones de recuperación de la multa por entrega parcial y de pago de intereses por demora en el reembolso del dinero son el resultado de dos incumplimientos diferentes cometidos por la demandada.</p> | <p>El Tribunal no concedió la aplicación del artículo 79 CISG. Puede ser evitable o superable por el deudor.</p> |
| <p>Sentencia del Tribunal de Casación de Bélgica del 19 de junio de 2009.</p> <p>Caso 1963 CISG</p> <p>Lorraine Tubes S.A.S (Francia) vs. Scafom International BV</p> | <p>Un comprador francés y un vendedor belga realizaron un negocio de compra de acero, el cual subió significativamente (70%).</p> <p>El vendedor pretendía que se le reconociera ese porcentaje, pero la Corte negó esta petición, al considerar que este tipo de aumentos en el precio del mercado debieron ser previstos por el vendedor de forma razonable.</p> | <p>La Convención de Viena, en el artículo 7.2, la ley nacional aplicable a la convención, y decide en la sentencia firme que en aplicación de la ley francesa es aplicable al acuerdo en el presente caso.</p> | <p>El tribunal concede la aplicación del Artículo 79 CISG.</p> |

| Caso | Hechos | Consideraciones | Aplicación art. 79 CISG |
|---|---|--|---|
| Sentencia Tribunal Supremo de España del 14 de julio de 2014 4523/2014 España vs. Holanda | Controversia suscitada por el descubrimiento de colorantes no permitidos en una mercancía de Chile rojo entre un vendedor español y un comprador holandés. | El vendedor estaba en capacidad de prever en el momento de la celebración del contrato ese hecho que, en un futuro, sería causa de incumplimiento. | El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. Pudo ser advertido razonablemente. |
| Sentencia Audiencia Provincial de Valladolid (Sección 1) del 6 de abril de 2015 69/2015 España vs. Bélgica | Resolvió un conflicto entre un comprador belga y un vendedor español, debido al incumplimiento parcial por parte del vendedor, quien argumentó su incapacidad de entregar la mercancía en su totalidad por un aumento en los precios, entre otras circunstancias externas. | El precio de estas mercancías era volátil, lo cual debía ser conocido por el vendedor, y las otras circunstancias que alega no pueden encontrar fundamento en el artículo 79 CISG, ya que estaban bajo el control de este. | El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. Las complicaciones estaban bajo el control del deudor. |
| Sentencia Tribunal de Casación Francia del 17 de febrero de 2015 N° 12-29.550 13-18.956 13-20.230 <i>Dupiré Invicta industrie vs. Gabo</i> | Resuelve el conflicto entre un vendedor de origen francés que se niega a entregar las mercancías pactadas en el contrato, por un aumento excesivo del precio de la materia prima, y un comprador de Polonia, quien solicita una indemnización. | El vendedor no logró demostrar la excesiva onerosidad en el precio de la materia prima ni fundamentó el desequilibrio contractual. | El tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. Pudo ser advertido razonablemente. |
| Laudo Arbitral de la Cámara de Comercio de Estocolmo del 31 de mayo de 2017 Caso 4683 CISG Naftogaz (Ucrania) vs. Gazprom (Rusia) | Respecto al suministro de gas por parte de la empresa rusa a Ucrania, su controversia se fundamenta en los alegatos por parte de Gazprom sobre el requisito de "take or pay" (toma o paga) y la solicitud de revisión del precio por parte de Naftogaz, así como en anular la prohibición de reexportación. | Restricción en cuanto a la acción de adaptación del contrato en un contexto internacional, ya que no se contempla en casos de excesiva onerosidad. Previsibilidad en el cambio del precio de mercado en el gas durante la vigencia del contrato (2009-2019). | El Tribunal no concede la aplicación del artículo 79 CISG. Pudo ser advertido razonablemente. |

Fuente: Elaboración propia con información tomada de CISG-AC Opinión núm. 20, excesiva onerosidad (*Hardship*) (2020).

4. Los remedios de la imprevisión

Existen diversas soluciones aplicables en casos de imprevisión contractual que se encuentran regulados en la

normativa interna colombiana y en disposiciones internacionales que regulan relaciones contractuales como la CISG; entre ellas, las que se presentan en la Tabla 2.

Tabla 2

Remedios de la imprevisión en Colombia y la CISG

| Colombia art. 868 Cco | CISG art. 79 |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Revisión contractual• Renegociación contractual | <ul style="list-style-type: none">• Suspensión del cumplimiento del contrato• Reducción del precio• Exclusión del cumplimiento específico• Resolución por declaración de parte |

4.1. Remedios en la legislación colombiana

Como se mencionó anteriormente, el remedio aplicable, según el artículo 868 del Código de Comercio colombiano, es la revisión contractual como lo establece en la parte final de su primer inciso: “en grado tal que le resulte excesivamente onerosa, podrá esta pedir su revisión” (art 868, Cco); consiste en un análisis económico que verifica la existencia de una excesiva onerosidad sobreviniente en el contrato por causa de circunstancias extraordinarias y que tiene como finalidad restablecer el equilibrio económico del contrato; tarea encomendada al juez, quien

tendrá la obligación de decidir en equidad (Franco, 2012).

Además, por desarrollo jurisprudencial, otro de los remedios que se utilizan en Colombia para solucionar los conflictos suscitados de situaciones imprevistas es el reajuste contractual; se entiende que, en casos de excesiva onerosidad, el juez tiene la facultad de examinar las circunstancias que llevan al desequilibrio del contrato y opta por reestablecerlo, con base en el principio de equidad, y, si no es posible ajustarlo, se dará por terminado el contrato. Al igual que en la CISG, en el derecho colombiano no se obliga a la renegociación del contrato, pero,

si es voluntad de las partes, puede darse como una alternativa de solución al desequilibrio causado por una situación sobreviniente. Al respecto, Momberg (2010) afirma lo siguiente:

Contribuye a eliminar los efectos negativos de la onerosidad sobreviniente, esto es, las pérdidas y ganancias inmerecidas de una parte a costa de la otra, evitando en el hecho la extinción del contrato o su incumplimiento, de manera que ambas partes puedan continuar beneficiándose con su existencia, e idealmente, permite reflejar lo que los contratantes hubiesen pactado, en caso de haber previsto la ocurrencia de las circunstancias sobrevinientes que afectaron el contrato. (pp.43-72)

4.2. Remedios en la CISG

Respecto a la CISG, el artículo 79 establece que hay excesiva onerosidad cuando un cambio de circunstancias ajeno a la voluntad de una parte hace que su cumplimiento sea excesivamente oneroso; como remedio, este régimen de imprevisión establece que solo se exime a la parte afectada del incumplimiento de la obligación de pago de indemnizaciones y perjuicios.

En subsidio a este remedio la CISG ha dado la posibilidad de aplicar otro

tipo de soluciones como la reducción del precio (art. 50), la suspensión de la obligación (art. 71), la resolución del contrato (arts. 49 y 64).

- Reducción del precio: Esta es una solución que contempla la norma en el artículo 50; aplica la reducción al precio del artículo cuando existe una diferencia entre el valor de las mercaderías en el momento de la entrega y el valor que habría tenido en el momento de celebración del contrato. La reducción de precio se puede reclamar, por ejemplo, cuando el comprador presenta una inconformidad infundada en los artículos vendidos, como ocurrió en el caso *Christian Flippe vs. Sarl Douet Sport Collections* [1998] (Caso 97 009265 CISG), donde se aplicó el artículo 79.
- La reducción de precio aplica para mercancías que ya fueron entregadas y aquellas que no están en su totalidad defectuosas, que solo presentan un deterioro en su calidad, y se hace excesivamente oneroso para el vendedor reponer un lote completo de su producto. También, es necesario tener en cuenta que se debe probar que el deterioro en su calidad estuvo fuera del control del vendedor.
- Exoneración de daños y perjuicios: La norma implementa este remedio en el artículo 79 y, de acuerdo

con la Opinión Consultiva núm.7, la parte afectada por el impedimento queda exonerada del pago de daños y perjuicios durante el tiempo de existencia del impedimento.

Cabe resaltar que el impedimento debe ser probado por la parte afectada y, si se configuran los requisitos, la exoneración debe ser concedida por corte y tribunales de arbitramento; como sucedió en el caso *Raw Materials Inc. vs. Manfred Forberich GmbH & Co* [2004] (Caso 03 C 1154), en el cual el impedimento fue probado y se exoneró de daños y perjuicios al afectado.

- Suspensión de la obligación: Respecto a las obligaciones que se ofrecen en el artículo 71 (1) CISG, una de las partes tiene el derecho a diferir sus obligaciones y, como expresó la Opinión Consultiva núm. 20, en ningún momento se menciona la excesiva onerosidad; pero el “grave menoscabo de la capacidad para cumplir” podría interpretarse como impedimento para configurar la excesiva onerosidad.

El artículo 71 CISG dispone que no se puede oponer a la suspensión de la obligación cuando esta, aún, no es exigible. Sin embargo, de acuerdo con la Opinión Consultiva núm. 20, se puede diferir el cumplimiento, así este ya sea exigible,

siempre y cuando se configure el impedimento del artículo 79 de la Convención.

La parte afectada por el impedimento debe notificar de la suspensión en un plazo razonable para evitar pérdidas mayores.

- Resolución del contrato: La norma plantea, en los artículos 49 y 64, el derecho a resolución del contrato, el cual propone que debe existir un incumplimiento esencial. El incumplimiento es esencial cuando una parte causa a la otra un perjuicio que impida recibir lo que sustancialmente se espera en el contrato, es decir, que se incumpla.

Realmente, no existe una única respuesta al problema de la imprevisión, por esto, queda a libertad del juez y de las partes la utilización del remedio que mejor se adapte al caso concreto, ya que, en muchas circunstancias, por ejemplo, la renegociación no sería viable para las partes. Es necesario realizar un análisis detallado de cada una de las situaciones que se puedan presentar dentro del litigio, así como el tipo de contrato y las circunstancias extraordinarias que dieron lugar a la imprevisión para que así las partes o, en ciertos casos, el juez, puedan decidir sobre la solución aplicable a su contrato y los efectos que se originarían de este.

Conclusiones

A partir de este trabajo, observamos que la teoría de la imprevisión es una alternativa ante la existencia de obstáculos postcelebración del contrato. En el trabajo explicamos cómo esta figura sirve para impedir que, de una situación precaria sobrevenida, no se obtengan ventajas indebidas y exorbitantes que afectan a la parte incumplida por situaciones ajenas a su responsabilidad. La teoría de la imprevisión es un acertado remedio en busca de la solución de las diversas controversias contractuales, fruto del incumplimiento de las obligaciones por circunstancias de excesiva onerosidad, ganando relevancia el uso de la cláusula de la imprevisión como una de las alternativas de solución para estos contratos que fueron celebrados con anterioridad a la crisis sanitaria y al momento de su ejecución resultaron frustrados por esta para que, a través de la revisión de un juez, se pueda equilibrar el peso contractual de un contrato o terminar con este, sin afectar a ninguna de las partes.

Esta figura está inspirada en el principio de la buena fe, la justicia, la equidad y la función social; pues pretende aportar una herramienta a las partes del contrato para solicitar la revisión judicial, buscando su terminación, resolución, suspensión o la modificación del contrato desequilibrado, siempre

que se cumplan las siguientes condiciones: (i) Que se altere el equilibrio entre las prestaciones de las partes; (ii) Que la alteración sea tan grave que para una de las partes resulte excesivamente oneroso cumplir; (iii) Que la alteración sea producida por circunstancias ocurridas con posterioridad a la celebración del contrato; (iv) Que las circunstancias sean extraordinarias; (v) Que las circunstancias sean imprevisibles; (vi) Que la parte en desventaja no haya asumido el riesgo de tales sucesos; (vii) Que las circunstancias no se hayan producido por negligencia del afectado; (viii) Que el contrato no sea de ejecución instantánea, sino de ejecución sucesiva, periódica o diferida; (ix) Que el contrato no sea aleatorio; (x) Que la prestación cuya revisión se solicita esté pendiente de cumplir.

A partir del análisis del artículo 79 de la CISG y la normativa nacional vigente referente a esta figura, se logra determinar su ámbito de aplicación, sus requisitos y sus remedios. Así mismo, esta norma procura mantener el equilibrio contractual en circunstancias adversas, brindando soluciones a aquellos contratos que se tornaron excesivamente onerosos como consecuencia de la pandemia. La aplicación directa de la teoría de la imprevisión no ha sido protagonista en el ordenamiento jurídico colombiano ni en el desarrollo jurisprudencial nacio-

nal, a pesar de que existe una norma vigente en el Código de Comercio que regula esta figura.

A nivel internacional, se observa que ha sido ampliamente estudiada la teoría de la imprevisión. Sin embargo, su aplicación ha sido escasa por las Altas Cortes colombianas, pero el apoyo de la CISG puede ser una herramienta útil para la solución de controversias, incorporando nuevos remedios como la suspensión del cumplimiento del contrato, la reducción del precio o la exclusión del cumplimiento específico, y los ya adoptados por Colombia, como la revisión contractual y la renegociación, que fungen como resultado de la aplicación de la teoría de la imprevisión.

Todo esto justifica la necesidad de estudiar la imprevisión como una figura autónoma y distinguirla de figuras similares, en cuanto se postula como uno de los remedios fundamentales para enfrentarse a los conflictos consecuencia de la crisis vigente debido al COVID.

Referencias

- Audiencia Provincial de Valladolid (Sección 1). (2015, 6 de abril). España vs. Bélgica. 69/2015.
- Barocelli, S. (2020). La frustración del fin del contrato en el Código Civil y Comercial. *Revista Jurídica de la Universidad de Palermo*, 18(1), 103-116.
https://www.palermo.edu/derecho/revista_juridica/pub-18-1/Revista-juridica-ano-18-N1-07.pdf
- Cachia, C. y Vickery, P. (2021). *COVID-19: Doctrine of Frustration: Implications for Contracts in Australia*. JD Supra.
<https://www.jdsupra.com/legal-news/covid-19-doctrine-of-frustration47206/#:~:text=Frustration%20is%20a%20common%20law,obligations%20under%20a%20contractl>
- Calderón Marengo, E. (2017). *Aplicación normativa de la compraventa internacional de mercaderías*, núm. 22, 37-60.
- Cámara de Comercio de Estocolmo. (2017, 31 de mayo). Naftagoz Ucrania vs. Gazprom Rusia. Caso 4683 CISG.
- Cámara de Comercio e Industria de Bulgaria. (1998, 12 de febrero). Rusia vs. Bulgaria. Caso 436 CISG.
- Campos, L. P. (2017). Incidencia del concepto de previsión en los elementos de la responsabilidad en Colombia. *Revista de Derecho Privado*. Universidad Externado de Colombia.
- Cancillería. (s. f.). *Tratados Internacionales-Vigencia / Convención de Viena*. Consejo de Estado, SCSC Consulta n. ° 2083.
<https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/ce-sc-rad2012-n2083.htm>

- Corina, J. C. (2020). *Contratos en tiempos de COVID-19. La imprevisión y los contratos desde el domicilio, dos cuestiones a tener muy en cuenta*.
<https://www.pj.gov.py/ebook/monografias/nacional/civil/Juan-Carlos-Corina-Orue-Contratos-en-tiempos-Covid.pdf>
- Corte Comercial de Tongeren. (2005, 25 de enero). *Scafom International BV vs Lorraine Tubes SAS*. Caso 1106 CISG.
- Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Industria y Comercio de la Federación de Rusia. (2008, 13 de mayo). Rusia vs. Canadá. Caso 13/2007 CISG.
- Corte Suprema de Justicia. (2010, 16 de diciembre). Corte Suprema de Justicia Sala de Casación Civil. Ref.: 11001-3103-008-1989-00042-01.
https://hipertextoobligaciones.uniandes.edu.co/lib/exe/fetch.php?media=concurrency_de_culpas_y_mitigacion_mp_arturo_solarte_rodriguez.pdf
- Decreto 410 de 1971. *Código de Comercio de Colombia*.
- De la Maza, Iñigo. (2020). El caso fortuito en los tiempos de coronavirus. *El Mercurio*. <https://www.elmercurio.com/Legal/Noticias/Analisis-Juridico/2020/04/03/El-caso-fortuito-en-los-tiempos-del-coronavirus.aspx>
- De la Maza, Lorenzo. (1933). La teoría de la imprevisión. *Revista de Derecho y Jurisprudencia*, tomo XXX.
- Delaney, J., Hartmann, A. y Petterd, A. (2020). *Force Majeure and the Doctrine of Frustration: An Australian Perspective*.
<https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2020/03/force-majeure-doctrine-of-frustration>
- Espert, V. (1968). *La frustración del fin del contrato*. Tecnos.
- Flah, L. y Smayevsky, M. (1989). *Teoría de la imprevisión: aplicación y alcances*. Depalma.
- Franco, J. A. (2012). *La excesiva onerosidad sobrevvenida en la contratación mercantil: una aproximación desde la perspectiva de la jurisdicción civil en Colombia*. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/3309/3458>
- Garro, A. M. (1998). La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: su incorporación al orden jurídico argentino. *La Ley*, (2), 930-952. <https://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gar2.html#cap3>
- Gherzi, C. (1998). *Contratos civiles y comerciales –partes general y especial– empresas* (Tomo 1). Astrea.
- Gran Diccionario de la Lengua Española*. (2016). <https://es.thefreedictionary.com/impedimento>

- Hinestrosa, F. (2020). Teoría de la imprevisión. *Revista de Derecho Privado*, n. ° 39, 9-29. <https://doi.org/10.18601/01234366.n39.02>.
- Izaguirre Gómez, S. y Perales Viscasillas, P. (2021). *La rebus sic stantibus en tiempos de pandemia: análisis general e impacto por sectores económicos* (1.ª ed.). Tirant lo Blanch.
- Lookofsky, Joseph. (1998). The Limits of Commercial Contract Freedom Under the UNIDROIT 'Restatement' and Danish Law, 46 Am. J. Comp. Law 485, 496.
- Lopera, O. (1967). *Teoría de la imprevisión* [Tesis de Doctorado, Universidad de Antioquia].
- Mazeaud, H., Mazeaud, L. y Tunc, A. (1961). *Tratado teórico y práctico de la responsabilidad civil delictual y contractual* (volumen I). Ediciones Jurídicas Europa-América.
- Mendoza Ramírez, Á. (2020). *Obligaciones. Efectos de las obligaciones, la excesiva onerosidad sobreviniente*, pp. 346-360. Temis.
- Olías Florit, Esperanza. (2018). *Admisibilidad del hardship bajo el artículo 79 CISG*. Universitat de les Illes Balears. https://dspace.uib.es/xmlui/bitstream/handle/11201/148020/Olias_Florit_Esperanza.pdf?sequence=1
- Opinión núm. 20. CISG-AC. Excesiva Onerosidad (*Hardship*) conforme a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Ponente: Edgardo Muñoz). Universidad Panamericana, Guadalajara, México. Adoptada por el Consejo Consultivo de la CISG en su 27.ª reunión en Puerto Vallarta, México, del 2 al 5 de febrero de 2020.
- Orellana, Liliann. (2015). ¿Es posible invocar la excesiva onerosidad como excusa de la falta de cumplimiento de acuerdo con la CISG? *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, núm. 2, 211-252.
- Orúe Cruz, J. (2014). *Manual de derecho mercantil* (3 ed.). Hispamer.
- Ruiz Morato, N. (2016). La teoría de la imprevisión y su desarrollo internacional. *Derecho y Realidad*, 153- 165. https://revistas.uptc.edu.co/index.php/derecho_realidad/article/view/5183
- Sánchez Lorenzo, S. (2005). La frustración del contrato en el derecho comparado y su contratación internacional. *Revista de la Corte Española de Arbitraje*, 45-88.
- Sawtell, D. (2020). *The Doctrine of Frustration, Land Law, and Responses to Covid-19*. <https://www.law.ox.ac.uk/research-and-subject-groups/property-law/blog/2020/10/doctrine-frustration-land-law-and-responses> (20/04/2021).
- Sentencia 420568. (1936, 29 de octubre). Corte Suprema de Justicia, Sala de Ca-

- sación Civil y Agraria. [M. P. Liborio Escallón]. Gaceta Judicial: Tomo XLIV, n. ° 1918-1919, pp. 455-458.
- Sentencia 420416. (1938, 23 de mayo). Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil y Agraria. [M. P. Arturo Tapias Pilonieta].
- Sentencia del Tribunal de Hertogenbosch (1998, 2 de noviembre). *Malasia Dairy Industries Pte. Ltd. vs Dairex Holland BV*. Caso rol nr. 9981 / HA.
- Sentencia de septiembre 11 de 2003. Consejo de Estado. Sección Tercera. Expediente 14781.
- Sentencia de febrero 21 de 2012. Corte Suprema de justicia, Sala de Casación Civil [M. P.: William Namén Vargas]. Expediente 2006-00537-01. <https://www.cisgspanish.com/wp-content/uploads/2013/10/Corte-Suprema-Colombia-21-feb2012.pdf>.
- Tribunal de Casación de España. (2015, 17 de febrero). *Dupiré Invicta industrie vs. Gabo*. 12-29.550 13-18.956 13-20.230.
- Tribunal Comercial de Besançon. (1998, 19 de enero). *Christian Flippe vs. Sarl Douet Sport Collections*. Caso 97 009265 CISG.
- Tribunal de Distrito de los Estados Unidos, Distrito Norte de Illinois, Este. Div. (2008, 16 de abril). *Macromex, SRL, vs. Globex International, Inc.* Caso 08 Civ. 114 (SAS).
- Tribunal Regional de Aquisgrán. (1993, 14 de mayo). *Alemania vs. Italia*. 43 o 136/92.
- Tribunal Regional Superior de Hamburgo. (1997). *Alemania vs. Gran Bretaña*. Caso 261 CISG.
- Tribunal Supremo de España. (2014, 9 de julio). *España vs. Holanda*. 4523/2014.
- Uncitral. (2011). Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.
- <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>.
- Urrejola Scolari, B. (2003). Teoría de la imprevisión. http://repositorio.uchile.cl/bitstream/jurisprudencia/handle/2250/115225/de-urrejola_b.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vidal Olivares, Álvaro. (2005). Atribución y exoneración de responsabilidad en la compraventa internacional: construcción de las reglas a partir del artículo 79 de la Convención de Viena. *Revista de Derecho (Valdivia)*, 18(1), 55-88. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-09502005000100003>
- Zhuang, G. (2021) Application of CISG article 79 during the Pandemic. *China Bussines Law Journey*.