

LA EXCESIVA ONEROSIDAD: UNA MIRADA A SU REGULACIÓN EN LA NORMATIVA CUBANA EN SEDE DE CONTRATACIÓN ECONÓMICA¹

The Hardship: a look of it regulation in Cuban law in matter of economic trade.

DOI: <http://dx.doi.org/10.15304/dereito.24.1.2503>

NATACHA T. MESA TEJEDA
Doctora en Ciencias Jurídicas
Profesora Auxiliar Derecho Mercantil
Universidad de la Habana
natasha@lex.uh.cu

LIEN SOTO ALEMÁN
Licenciada en Derecho
Profesora Asistente Derecho Económico
Universidad de la Habana
lien@lex.uh.cu

Resumen

La excesiva onerosidad o *Hardship* ha sido reconocida tanto por la doctrina como por las legislaciones internacionales como una circunstancia que altera el cumplimiento de las obligaciones. De modo que, ante la existencia de la misma se relativiza el principio contractual *pacta sunt servanda*, pues las partes bien pueden renegociar las condiciones originalmente pactadas o terminar la relación contractual. En el presente artículo se realiza un bosquejo sobre los antecedentes históricos de la institución así como un breve análisis de la misma en los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales del UNIDROIT (2010), en la Convención de Viena de 1980, en los Principios de Derecho Europeo de los Contratos. Constituye el centro de nuestro análisis la regulación de la excesiva onerosidad sobrevenida contenida en el Decreto Ley 304 "De la Contratación Económica," vigente en Cuba, como expresión de la tutela normativa de la institución en el ordenamiento jurídico cubano. Este artículo ha sido preparado con motivo de la XIII Jornada Internacional de Derecho de Contratos, celebrada en la Habana en Enero de 2014.

¹Este trabajo se enmarca dentro de la línea de investigación "Los Sujetos económicos y la contratación económica" del grupo de investigación en Derecho Económico y Mercantil de la Universidad de la Habana.

Palabras clave: hardship, incumplimiento contractual, cambio de las circunstancias.

Abstract

Hardship has been recognized by doctrine and international law as a circumstance that affects the compliance of the obligations. So, with the existence of this institution, the contractual principle "pacta sunt servanda" is relative, because the parties can either renegotiate the terms originally agreed or end the contractual relationship. This article focuses on the historical background of the hardship as institution, as well as a brief analysis of the same on the Principles of International Commercial Contracts UNIDROIT (2010) and the Vienna Convention of 1980 on the Principles of the European Contracts Law. A principal objective of our analysis is the occurrence of regulation of hardship contained in Decree Law 304 "Of the Economic Contracts," in force in Cuba, as an expression of the legal regulation of the institution in the Cuban legal system. This article was prepared on the occasion of the XIII International Conference on Contract Law, held in Havana in January 2014.

Keywords: hardship, breach of contract, change of the circumstances

SUMARIO

1. LA EXCESIVA ONEROSIDAD O *HARDSHIP*: UNA MIRADA A SUS ANTECEDENTES Y CARACTERÍSTICAS ESENCIALES.- 2. BREVES COMENTARIOS EN TORNO A LA EXCESIVA ONEROSIDAD O *HARDSHIP* Y SU REGULACIÓN EN LOS TEXTOS INTERNACIONALES.- 3. ANÁLISIS DE LA EXCESIVA ONEROSIDAD EN LA NORMATIVA PARA LA CONTRATACIÓN ECONÓMICA EN CUBA. - 4. IDEAS CONCLUSIVAS. - 5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SUMMARY

1. THE *HARDSHIP*: A LOOK OF IT ANTECEDENTS AND ESSENTIAL CHARACTERISTICS.- 2. BRIEF COMMENTS AROUND THE *HARDSHIP* AND IT REGULATION IN THE INTERNATIONAL TEXTS.- 3. ANALYSIS OF THE *HARDSHIP* IN THE ECONOMIC TRADE REGULATION IN CUBA.- 4. BIBLIOGRAPHY

1. LA EXCESIVA ONEROSIDAD O *HARDSHIP*: UNA MIRADA A SUS ANTECEDENTES Y CARACTERÍSTICAS ESENCIALES.

El *hardship* o excesiva onerosidad constituye un supuesto que da lugar a la renegociación del contrato y con ello a la adaptación del mismo cuando concurren circunstancias imprevisibles, extraordinarias, sobrevenidas, ajenas a las partes que alteran sustancialmente el equilibrio de las prestaciones. La solución otorgada en los ordenamientos jurídicos en relación a la posibilidad de modificación de los contratos por excesiva onerosidad, tiende a tutelar la

condición de paridad entre las partes en un momento posterior a su concertación, en otras palabras durante la ejecución del contrato. Significa para los contratantes la posibilidad de mantener el justo equilibrio en las prestaciones en tanto, al acontecer circunstancias imprevisibles e inevitables, el cumplimiento de la obligación se torna excesivamente onerosa para uno de ellos.

Esta figura tiene su antecedente directo en el conocido principio contractual *Rebus sic Stantibus*, al decir de Alterini², se le considera una cláusula *rebus sic stantibus* perfeccionada.

La *rebus sic stantibus*, fue situada según una parte de la doctrina, en la filosofía del excelso romanista Marco Tulio Cicerón, quien dijo "Aquello que el tiempo hace cambiar, hace cambiar la función, y no siempre es la misma"³.

En efecto para autores como Otto Lenel "el jurista romano gozaba de entera libertad para decidir directamente conforme a los dictados de la *bonna fide*, planteándose, sin más, qué dificultades de ejecución de un contrato eran las que, según la buena fe, debían liberar al deudor de sus obligaciones"⁴. Para otros como Zimmermann⁵, en Roma no existió una regla de esta naturaleza y "fueron los *iusnaturalistas* los primeros que tomaron en consideración el cambio de circunstancias y pusieron la semilla para lo que hoy se conoce como la cláusula *rebus sic stantibus*. Sin embargo, finalmente el consenso doctrinal descansa al considerar que esta regla cristaliza como doctrina en la época de los postglosadores donde se entendía que "los contratos que tienen tracto sucesivo y dependencia de futuro deben entenderse mientras las cosas se mantengan como están"⁶.

Según la historiografía, el principio se aplicó en Europa hasta el siglo XVIII, para esa época el principio de autonomía de la voluntad se erigía como dogma en la contratación y aquellas codificaciones que lo defendían no acogieron la posibilidad de modificar el contrato por causas sobrevenidas no pactadas inicialmente en el contrato. Muestra de ello tenemos en el Código Civil francés cuyo régimen obligacional fue estructurado en base a los principios *pacta sunt servanda* y autonomía de la voluntad, de forma tal que el contrato solo podía extinguirse por causas especiales tal es el caso del *mutuus dissensus*.

²Alterini Atilio, Anibal: Teoría de la imprevisión y cláusula de Hardship. Publicado en: Roma e America Diritto Romano Comune (2002): Rivista de Diritto dell integrazione e unificazione del diritto in Europa e in America Latina. Mucchi editore.

³"Ea quum tempore commutantur commutantur officium et non semper idem est". CICERÓN: "De Officiis", Espasa Calpe, Madrid, 1968, p. 152.

⁴O. LENEL, (1923): "La cláusula Rebus Sic Stantibus", Revista de Derecho Privado, Julio Agosto, p.195 citado por Dorr Zegers, Juan Carlos: "Teoría de la imprevisión", Revista Chilena de Derecho, Vol. 12, p. 254 disponible en www.jstor.org/stable/41608212

⁵Zimmermann, Rheinarnd; Roman Law, European Law. The civilian tradition today. Oxford, Clarendon Law Lectures. Oxford University, 2011.

⁶Contractus qui habent tractum successivum vel dependentia del future rebus sic stantibus intelliguntur.

Ulteriormente, en un contexto donde ya había madurado la tesis sobre fuerza mayor – *force majeure*-, y ante determinadas situaciones de carácter político y económico, el mundo vio nacer otras condiciones que sin tornar imposible el cumplimiento de los contratos los volvían onerosos de manera excesiva. A partir de lo cual cada ordenamiento jurídico nacional ha adoptado una postura.

En ese sentido los italianos incorporaron la figura de la *excessiva onerosità sopravvenuta* a su Código Civil desde 1942, en su capítulo XIV "De los contratos en general", Sección III De la excesiva onerosidad⁷. Esta postura de los italianos se conoce como *Approach específico del Derecho italiano*, ante cuya tesis puede solicitarse la resolución del contrato o su modificación en condiciones equitativas para las partes.

Al decir del autor español Sánchez Lorenzo, la excepción entre los sistemas romano-germánicos, notable por otra parte, viene dada por el sistema francés, al que se añaden el belga y el luxemburgués. La fuerza obligatoria del contrato (art. 1.134 C.c. francés) se encuentra particularmente santificada en el Derecho francés, por lo que, al margen de los supuestos de verdadera imposibilidad o fuerza mayor (art. 1.302 C.c.), la jurisprudencia no ha admitido en modo alguno la incidencia de la excesiva o incluso extrema onerosidad sobrevenida, si bien en una decisión reciente algunos autores observan la primera y única brecha en tal doctrina⁸.

En Alemania la teoría de la "*Wegfall der Geschäftsgrundlage*", como figura equivalente de la excesiva onerosidad y que admite el rompimiento de la base del negocio jurídico se abrió paso a comienzos del siglo XX en la jurisprudencia nacional, dada la hecatombe monetaria que siguió al año 1918 como franco remedio técnico para aliviar la carga de los deudores⁹. Lo cierto es que sin un reconocimiento expreso en el ordenamiento jurídico alemán, la figura se ha abierto paso desde una construcción jurisprudencial efectiva.

Respecto del derecho anglosajón es menester destacar que, si bien el término proviene del inglés, no es con este nombre que se conoce la figura en este sistema, sino con el de *impracticability* -imposibilidad práctica- o teoría de la impracticabilidad comercial -*commercial impracticability*- para los

⁷Artículo 1467 "Contratos bilaterales: En los contratos de ejecución continuada o periódica, o bien de ejecución diferida, si la prestación de una de las partes llega a ser excesivamente onerosa por la realización de acontecimientos extraordinarios e imprevisibles, la parte que deba tal prestación puede pedir la resolución el contrato, con los efectos propios del artículo 1458".

⁸SÁNCHEZ LORENZO, SIXTO: "Hardship en la contratación internacional: Principios comunes para una unificación desde el Derecho comparado, Soberanía del Estado y Derecho internacional" en Homenaje al profesor Juan Antonio Carrillo Salcedo, t. II, Sevilla, 2005, página 1277-1278

⁹MELICH ORSINI, JOSÉ: "La revisión judicial del contrato por onerosidad excesiva", Revista de Derecho de la Universidad Católica de Valparaíso XX, Chile, 1999, pp 166.

estadounidenses y *Frustration* –Teoría de la Frustración de la finalidad del contrato- para los ingleses.¹⁰

De lo expuesto deriva que el fenómeno de la excesiva onerosidad sobrevenida ha sido contemplado en diversos sistemas jurídicos bajo diversas figuras, sin embargo, se ha escogido la expresión “excesiva onerosidad” (*hardship*) por ser ampliamente reconocida como parte integrante de la *lex mercatoria* internacional, lo que se confirma por la frecuencia con la que se incluyen en los contratos internacionales las llamadas “cláusulas *hardship*.”¹¹

En cuanto a los elementos que tipifican la excesiva onerosidad, es válido señalar que ha existido consenso en la doctrina en considerar como tales los siguientes: ocurrencia de circunstancias imprevisibles, inevitables, extraordinarias, sobrevenidas durante la ejecución del contrato, que provoque una alteración del equilibrio económico inicial existente entre las partes y se aplique a los contratos de larga duración o de ejecución continua. Somos del criterio que estos elementos permiten por un lado delimitar los contornos de la institución objeto de análisis, apreciar con objetividad la existencia de la misma, así como distinguirla de circunstancias imprevisibles e inevitables que pueden surgir durante la ejecución del contrato, como lo es la fuerza mayor.

Las circunstancias que acontezcan deben ser imprevisibles, inevitables y extraordinarias, como es el caso de guerras, sediciones, inflación o desastres económicos, todas ellas sobrevenidas durante la ejecución del negocio jurídico, mas no se trata simplemente de la aparición de estas circunstancias imprevisibles e inevitables, sino que es preciso que se produzca una alteración del equilibrio económico inicial existente entre las partes, que “quiebre el binomio sacrificio – ventaja que importa la asunción de cualquier obligación contractual”¹².

La cláusula de la excesiva onerosidad no restringe la negociación del clausulado del contrato únicamente a la fase previa de la celebración, sino que extiende sus efectos a la etapa de ejecución de este, en el entendido de que siempre podrá renegociarse el contrato, de acontecer circunstancias que alteren el equilibrio económico del negocio jurídico. Por las características de esta figura, cobra vida esta cláusula en los contratos de tracto sucesivo o larga duración.

Es válido señalar que la alteración fundamental del equilibrio de las prestaciones puede manifestarse a través de dos vías diferentes, fundamentalmente. La primera se caracteriza por un aumento sustancial del costo de la prestación para una parte, el que puede estar ocasionado, por ejemplo, por un aumento drástico del precio de las materias primas que se

¹⁰Vid. Idem

¹¹Comentario a los principios UNIDROIT 2004 página 190

¹²CARRANZA ÁLVAREZ, CESAR: Comentarios al Código Civil cubano, Tomo I, Volumen II, Editorial Félix Varela, página 535, La Habana, 2014

necesitan para la producción de las mercaderías o para la prestación de los servicios, o debido a nuevas reglamentaciones de seguridad que hacen más costoso los procedimientos de producción¹³. La segunda manifestación de la excesiva onerosidad se distingue por una disminución considerable del valor de la prestación recibida por una parte, incluyendo el supuesto en que la prestación ha perdido todo valor para la parte que la recibe. Naturalmente que la disminución sustancial del valor de la prestación, o la pérdida total de su valor, puede responder a un cambio brusco en las condiciones del mercado, o a la frustración de la finalidad a la que se destina la prestación (*v.gr.* una prohibición de construir en un solar adquirido con ese único propósito, o la prohibición de exportar mercaderías adquiridas solamente con esa finalidad)¹⁴.

Determinar cuándo una prestación se considera excesivamente onerosa¹⁵, no es tarea fácil, toda vez que no existen fórmulas ni parámetros preestablecidos que permitan calcularla. Su determinación transita por la capacidad objetiva de apreciación de las partes y en última instancia del juez. Por tanto, somos de la opinión que para determinar si estamos en presencia de un cambio en las circunstancias originalmente previstas por las partes que den lugar a una excesiva onerosidad, debe realizarse un análisis casuístico que vaya de la mano de un razonamiento económico; y que dicha situación quiebre el equilibrio original de las prestaciones. La excesiva onerosidad no debe ser exigida si sobreviene dentro del riesgo normal del contrato, entendido por tal la regular variación del valor que la prestación puede sufrir dada la naturaleza y el tipo de relación a la que pertenece.

Es importante señalar que si bien la excesiva onerosidad se manifiesta por la existencia de circunstancias imprevisibles e inevitables, estas no constituyen una causa que exime a las partes contratantes del cumplimiento de la obligación. Constituye este el elemento principal que la distingue de la fuerza mayor. En ambos casos tiene lugar la ocurrencia de un hecho imprevisible, externo, ajeno a las partes e inimputable a ellas, sin embargo

¹³Comentarios al artículo 6.2(2) principios UNIDROIT, página 191

¹⁴Idem

¹⁵En efecto en el caso *Scafom International B.V. v. Lorraine Tubes S.A.S.* se suscribe un contrato de entregas sucesivas de tubos de acero entre las partes, posterior a la conclusión del mismo se incrementó repentinamente, en el mercado internacional, el precio del acero a un 70 %, ante lo cual Lorraine Tubes desde su posición de vendedor solicita a Scafom International un incremento en el precio de las mercaderías. Ante la negativa del comprador, Scafom... acciona la maquinaria judicial en Bélgica por ser este el lugar de ejecución del contrato. Una vez presentado el pleito ante la Corte de Casación belga, "esta a través de una interpretación extensiva del contenido del artículo 79 de la Convención de Viena entendió que un aumento desproporcionado en la carga obligacional de una de las partes, con carácter grave, puede considerarse "impedimento" al tenor del Art. 79 de la convención, logrando quien la invoque exonerarse de su cumplimiento. La sentencia de la Corte de Casación belga es de 19 de junio de 2009". Puede consultarse el texto en francés en: cisgw3.law.pace.edu/cases/090619b1.html

en la fuerza mayor, el efecto fundamental consiste en que el impedimento acaecido da lugar al incumplimiento de la obligación, mientras que en los supuestos de excesiva onerosidad, el contrato puede ser cumplido y, en aras del principio de conservación del contrato, el objetivo principal consiste en lograr restablecer el equilibrio de las prestaciones.

En líneas anteriores señalábamos que ante la aparición de circunstancias que tornan excesivamente onerosa la prestación para una de las partes, a tal punto que dan lugar a un desbalance inusitado del equilibrio de las prestaciones, no se exonera de responsabilidad a las partes contratantes. La parte afectada puede proceder a la renegociación del contrato para lograr una adaptación del mismo, en caso de que esta resulte infructuosa o la otra parte no acceda a realizarla entonces se someterá el asunto al conocimiento de un tribunal.

Ahora bien, con respecto a la renegociación del contrato, vale señalar que esto deriva del principio de la buena fe, el que permite que afloren otros principios como el de igualdad entre las partes, deber de colaboración, justicia contractual, equivalencia de las prestaciones, entre otros. Las partes pueden, al momento de la concertación del contrato, establecer una cláusula que posibilite la revisión del contrato ante el surgimiento de circunstancias que varíen lo originalmente pactado. En cuanto a la indicación expresa de las circunstancias la fórmula es variada, bien puede indicarse una lista *numerus clausus* de circunstancias que activarían la aplicación del *Hardship*, o bien pueden utilizarse cláusulas de carácter general, que cubren una amplia gama de acontecimientos y circunstancias muy variadas y que no se especifican en una lista cerrada, sino a través de una fórmulas abierta y flexibles. Por su parte las consecuencias jurídicas de la verificación de la cláusula, comporta en sentido general la posibilidad de modificar el acuerdo inicialmente pactado, para lo cual generalmente las partes deben ponerse en contacto a los efectos de poner en marcha el procedimiento acordado como paso amigable previo a la posibilidad final de acudir a la vía judicial, y la puesta en manos de los tribunales de la solución del problema.

2. LA EXCESIVA ONEROSIDAD EN LOS TEXTOS INTERNACIONALES.

2.1. Convención de Viena de 1980 Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías.

Si bien el tema de la excesiva onerosidad no ha sido para nada pacífico desde un punto de vista doctrinal, la regulación de la misma en la Convención de Viena ha provocado, de igual manera, posiciones encontradas en la doctrina en cuanto a la aplicación de lo dispuesto en su articulado para los supuestos de excesiva onerosidad. Existen fundamentalmente dos corrientes que tienen su génesis en la ausencia de tratamiento expreso de la excesiva onerosidad en la Convención. Por un lado están los que consideran

que el artículo 79¹⁶ de la referida normativa es flexible y por tanto puede ser aplicable a los casos de excesiva onerosidad; y por otro los que, con una visión más restringida, consideran que solo puede ser aplicable a los supuestos de fuerza mayor, debido a lo general que resulta su regulación así como lo impreciso y vago del término "impedimento" empleado para calificar al suceso que ocasiona el cambio en las circunstancias originales. A esta última posición nos afiliamos.

2.2. Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales UNIDROIT 2010.

Los principios UNIDROIT son un instrumento flexible de *soft law*, susceptibles de ser utilizados con diversas finalidades, ejercen una gran influencia en los ordenamientos jurídicos en el ámbito de la creación, interpretación y aplicación del Derecho. A pesar de carecer de fuerza vinculante, los principios UNIDROIT constituyen una herramienta básica para la contratación internacional en sentido general. En Cuba el legislador ha incorporado sus principales postulados a la norma interna cubana sobre contratación económica, además cuenta con amplia aplicación en el orden práctico tanto por los órganos decisores cubano como por los operadores del derecho en sentido general, por lo cual consideramos necesario su análisis en el presente trabajo.

Con respecto a la excesiva onerosidad en los principios UNIDROIT debemos afirmar que la regulación es cualitativamente superior en lo que a la Convención de Viena respecta. Se encuentra positivizado el instituto de referencia en los artículos 6.2.1 al 6.2.3 de la norma citada. El término que en él se emplea es el de *hardship*¹⁷.

¹⁶Artículo 79: 1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase sus consecuencias.

2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad: a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo.

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

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

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

¹⁷La utilización del término *Hardship* para denominar a la excesiva onerosidad consideramos que obedece a una tendencia de homogenizar la denominación y de alguna manera superar la terminología utilizada por las legislaciones nacionales.

En el artículo 6.2.2¹⁸ no solo se ofrece la definición de *hardship* destacando los supuestos que nos colocan ante situaciones de excesiva onerosidad ya sea porque “el costo de la prestación a cargo de una de las partes se ha incrementado, o porque el valor de la prestación que una parte recibe ha disminuido” sino que también se –enumeran los elementos que deben estar presentes para que se configure el *hardship*, estos se encuentran en correspondencia con aquellos que tradicionalmente han sido enarbolados por la doctrina, a saber: sobrevenidos a la celebración del contrato (artículo 6.2.2a), imprevisibilidad (artículo 6.2.2b), exterioridad (artículo 6.2.2c) y que el suceso no sea asumido por la parte en desventaja (artículo 6.2.2d).

De igual manera en el artículo 6.2.3¹⁹ se regula lo relativo a los efectos del *hardship*. El principal efecto que, a nuestro juicio, regula la normativa consiste en la renegociación del contrato, que tal y como expusimos en párrafos precedentes deriva de la buena fe. Ahora bien, para que la renegociación pueda llevarse a vía de hecho es necesario que exista una comunicación por la parte afectada a la contraparte poniéndole en su conocimiento la situación ocurrida así como deberá proporcionarle las evidencias que demuestren que efectivamente se está en presencia de un cambio de circunstancias originadas por una excesiva onerosidad. La otra parte, no afectada, podrá: acceder a la renegociación o estar en desacuerdo

¹⁸Artículo 6.2.2 (Definición de la “excesiva onerosidad” (*hardship*))

Hay “excesiva onerosidad” (*hardship*) cuando el equilibrio del contrato es alterado de modo fundamental por el acontecimiento de ciertos eventos, bien porque el costo de la prestación a cargo de una de las partes se ha incrementado, porque el valor de la prestación que una parte recibe ha disminuido , y:

(a) dichos eventos acontecen o llegan a ser conocidos por la parte en desventaja después de la celebración del contrato;

(b) los eventos no pudieron ser razonablemente tenidos en cuenta por la parte en desventaja en el momento de celebrarse el contrato;

(c) los eventos escapan al control de la parte en desventaja; y

(d) el riesgo de tales eventos no fue asumido por la parte en desventaja.

Cuando el cumplimiento de un contrato llega a ser más oneroso para una de las partes, esa parte permanece obligada, no obstante, a cumplir sus obligaciones salvo lo previsto en las siguientes disposiciones sobre “excesiva onerosidad” (*hardship*).

¹⁹Artículo 6.2.3 (Efectos de la “excesiva onerosidad” (*hardship*))

(1) En caso de “excesiva onerosidad” (*hardship*), la parte en desventaja puede reclamar la renegociación del contrato. Tal reclamo deberá formularse sin demora injustificada, con indicación de los fundamentos en los que se basa.

(2) El reclamo de renegociación no autoriza por sí mismo a la parte en desventaja para suspender el cumplimiento.

(3) En caso de no llegarse a un acuerdo dentro de un tiempo prudencial, cualquiera de las partes puede acudir a un tribunal.

(4) Si el tribunal determina que se presenta una situación de “excesiva onerosidad” (*hardship*), y siempre que lo considere razonable, podrá:

(a) resolver el contrato en fecha y condiciones a ser fijadas; o

(b) adaptar el contrato con miras a restablecer su equilibrio.

con la misma. En el primer supuesto si la renegociación es fructífera ambos contratantes tienen total libertad para adaptar las cláusulas del contrato a las condiciones actuales, si por el contrario, la renegociación es infructuosa porque las partes no logran un acuerdo, la vía correspondiente para tratar de restablecer el equilibrio de las prestaciones es someter el asunto al conocimiento del tribunal (artículo 6.2.3). Lo mismo sucede en caso que la otra parte no acceda a la renegociación.

En este sentido el artículo 6.2.3.4 contiene una regulación que amerita su análisis. Tal y como apuntamos en líneas anteriores, ante la renegociación infructuosa o la negativa de renegociar las partes deben acudir al tribunal, y este, conforme dispone el artículo 6.2.3.4, *“si determina que existe una situación de excesiva onerosidad y siempre que lo considere razonable podrá: resolver el contrato en fechas y condiciones fijadas; o adaptar el mismo con miras a restablecer su equilibrio”*.

De la lectura del precepto nos surgen algunas interrogantes ¿Cuál es el alcance del término razonable? Es criterio de las autoras que nos encontramos frente a un término totalmente subjetivo, toda vez que lo que resulta razonable para unos puede que no lo sea para otros. En el caso puntual que nos ocupa el problema radica en que, de la lectura del precepto mencionado puede interpretarse que no es suficiente con que el tribunal considere que existe un supuesto de excesiva onerosidad, sino que debe, además, considerar razonable, si adaptar el contrato o resolverlo. ¿Qué sucede si el tribunal considera irrazonable la adaptación o terminación del contrato? En estos casos, somos del criterio que, si el tribunal no considera razonable bien adaptar el contrato o resolver el mismo, se produciría un retorno al punto inicial, pues se sometería nuevamente a las partes ya sea a un proceso de nueva renegociación que podría resultar infructuosa si tenemos en cuenta los resultados de la anterior renegociación. Por otro lado, podrá admitir la necesidad de que el contrato sea cumplido y por tanto compeler a la parte afectada a cumplir con su obligación²⁰.

2.3. Los Principios Europeos de Derecho de Contratos (PECL)

Los PECL permiten facilitar el comercio transfronterizo dentro de Europa poniendo a disposición de las partes una regulación desligada de los ordenamientos jurídicos nacionales a la que puedan someterse sus negocios así como ofrecer unos fundamentos generales conceptuales que permitan avanzar en la unificación del derecho de contratos en el marco de la Unión Europea. En el art. 6.111²¹ de estos principios, igualmente se regula la

²⁰Vid. Comentarios al artículo 6.2.3 (4) página 199 principios UNIDROIT 2004.

²¹Artículo 6:111: Cambio de circunstancias

(1) Las partes deben cumplir con sus obligaciones, aun cuando les resulten más onerosas como consecuencia de un aumento en los costes de la ejecución o por una disminución del valor de la contraprestación que se recibe.

excesiva onerosidad, esta vez, bajo la denominación de cambio de circunstancias.

A diferencia de la regulación de la excesiva onerosidad en los principios UNIDROIT, únicamente se reconocen los efectos del cambio de circunstancias siempre que estas ocurran posterior a la conclusión del contrato (art. 6.111 (2) a) De igual manera, se regulan las exigencias de previsibilidad razonable y riesgo no asumible (art. 6.111 (2) b) y c). La regulación de la excesiva onerosidad contenida en los principios de Derecho Europeo de Contrato nos resulta más acabada que la contenida en los principios UNIDROIT, toda vez que, establece de forma expresa, la obligación de ambas partes de entablar negociaciones para adaptar el contrato o poner fin al mismo. De igual manera se establece la responsabilidad separada si una de las partes incumple dicha obligación negándose a renegociar o rompiendo dichas negociaciones de forma contraria a la buena fe y a la lealtad (art. 6.111 (2) y (3). Amerita ser destacada la regulación de los efectos, en los principios objeto de comentario, ya que de modo muy preciso, sin dar lugar a interpretación alguna, disponen que ante la falta de acuerdo en la renegociación por ambas partes, *el "Tribunal puede dar por terminado el contrato con el régimen singular establecido por el propio Tribunal en cuanto a su alcance y fecha o bien proceder a su adaptación"* (art.6.111 (3) a) y b).

3. LA EXCESIVA ONEROSIDAD EN LA NORMATIVA PARA LA CONTRATACIÓN ECONÓMICA EN CUBA.

La regulación de la excesiva onerosidad en el ordenamiento jurídico cubano, en materia económica, ve la luz por primera vez con la puesta en vigor del Decreto Ley 304/2012²² (en lo adelante D/L 304/12). La normativa mencionada posee varios méritos entre los que podemos destacar la

(2) Sin embargo, las partes tienen la obligación de negociar una adaptación de dicho contrato o de poner fin al mismo si el cumplimiento del contrato resulta excesivamente gravoso debido a un cambio de las circunstancias, siempre que:

(a) Dicho cambio de circunstancias haya sobrevenido en un momento posterior a la conclusión del contrato,

(b) En términos razonables, en el momento de la conclusión del contrato no hubiera podido preverse ni tenerse en consideración el cambio acaecido,

(c) A la parte afectada, en virtud del contrato, no se le pueda exigir que cargue, con el riesgo de un cambio tal de circunstancias.

(3) Si en un plazo razonable las partes no alcanzan un acuerdo al respecto, el juez o tribunal podrá: (a) Poner fin al contrato en los términos y fecha que considere adecuado, (b) O adaptarlo, de manera que las pérdidas y ganancias resultantes de ese cambio de circunstancias se distribuyan entre las partes de forma equitativa y justa.

En cualquiera de los casos, el juez o tribunal podrá ordenar que la parte que se negó a negociar o que rompió dicha negociación de mala fe, proceda a reparar los daños causados a la parte que sufrió dicha negativa o dicha ruptura.

²²Decreto Ley No.304/12, de 1 de noviembre de 2012 De la Contratación Económica Gaceta Oficial Ordinaria No. 062 de 27 de diciembre de 2012

eliminación de la dispersión legislativa que existía en materia contractual, la unificación en un cuerpo legal de los contratos utilizados por el sector empresarial, rompiendo de esta manera con la vetusta clasificación existente entre contratos económicos y contratos mercantiles, basada fundamentalmente, en el sujeto que lo realizara. Otro de los aciertos de la normativa ha sido, el haber positivizado algunos de los principios contractuales reconocidos internacionalmente, por último y no menos importante, se encuentra el hecho que esta normativa permitió reconocer y dotar de mayor autonomía contractual a las partes contratantes así como contribuyó a elevar la responsabilidad de estos en el cumplimiento de sus obligaciones.

La excesiva onerosidad se encuentra regulada en los artículos 76 y 77 de la normativa *supra* citada bajo la denominación “*Modificación o terminación por excesiva onerosidad*”. El legislador cubano hizo suyo lo dispuesto en el preámbulo de los principios UNIDROIT en lo relativo a la posibilidad de que dichos principios sirvan como modelo para los legisladores nacionales e internacionales, de ahí que exista gran similitud en la regulación de la excesiva onerosidad en la normativa cubana a la contenida en los UNIDROIT. A diferencia de los UNIDROIT el término que utiliza el legislador cubano en lugar de *hardship* es el de excesiva onerosidad. En el artículo 76²³ se establece cuando se entiende que existe excesiva onerosidad. El legislador cubano, siguiendo la misma línea de los principios UNIDROIT reconoce los dos supuestos para considerar su existencia, entiéndase, incremento en el costo de la prestación a cargo de una de las partes o bien por una disminución del valor de la prestación a cargo de la otra. La ocurrencia del hecho con posterioridad de la celebración del contrato, la imprevisibilidad, así como que escape al control de la parte en desventaja, son los requisitos que según la legislación deben cumplir los hechos que generen la excesiva onerosidad. Otro elemento a destacar es que en la regulación no se especifica a qué tipos contractuales se les puede aplicar la excesiva onerosidad, por lo que asumimos que puede ser aplicable a cualquier tipo contractual. Somos del criterio que la aplicación de la excesiva onerosidad a cualquier tipo contractual pudiera ser negativo en tanto podría resultar lesivo para la estabilidad y seguridad de las relaciones contractuales.

²³Artículo 76. - Modificación o terminación contractual por excesiva onerosidad: El contrato puede modificarse o darse por terminado en caso de excesiva onerosidad, entendida esta cuando ocurren sucesos que alteran fundamentalmente el equilibrio del contrato, ya sea por el incremento en el costo de la prestación a cargo de una de las partes, o bien por una disminución del valor de la prestación a cargo de la otra, y si se cumplen todos los requisitos siguientes:

1. Dichos sucesos ocurren o son conocidos por la parte en desventaja, después de la celebración del contrato;
2. dichos sucesos no pudieron ser razonablemente previstos por la parte en desventaja en el momento de celebrarse el contrato; y
3. dichos sucesos escapan al control de la parte en desventaja.

En el artículo 77²⁴ se regula lo relativo a la renegociación como principal acción a lograr ante la excesiva onerosidad, así como los efectos ante la renegociación infructuosa, consistente en el sometimiento de la *litis* al conocimiento del tribunal, el que podrá adaptar el contrato o resolver el mismo. Algunas interrogantes surgen de la lectura del artículo de referencia, por ejemplo, ¿Se encuentran ambas partes en la obligación de llevar a cabo la renegociación del contrato? ¿Qué sucede con el contratante que no accedió a la renegociación del contrato o qué, decidió no continuarlas e interrumpió de mala fe dicho proceso renegociador?

Las respuestas a estas interrogantes podemos encontrarlas en la propia normativa, en el artículo 77.3 se establece la competencia de los tribunales cubanos para conocer del asunto cuando las negociaciones no han logrado el éxito querido, en tal sentido se dispone que, "*si el tribunal determina que se presenta una situación de alteración del equilibrio y siempre que lo considere razonable puede: adaptar el contrato (...) ó dar por terminado el contrato (...)*" Otro de los elementos que consideramos necesario destacar del análisis de la legislación cubana, consiste en la frase "considerare razonable," la que tal y como hemos expuesto en epígrafes anteriores²⁵ posee una alta carga subjetiva. Unido a lo antes expuesto, es preciso destacar que, es la primera vez que se regula este instituto en la legislación contractual económica cubana, lo que, a criterio de las autoras, coloca a los jueces o árbitros ante el reto de ser lo suficientemente racionales, y sobre la base de criterios sólidos y objetivos puedan determinar la existencia o no de la excesiva onerosidad. Los nuevos desafíos no solo son para los jueces, también para los abogados que participan en el proceso de negociación de los contratos, los que deben ser cada día más minuciosos y precisos durante la negociación, deben ganar en capacidad de previsión²⁶ e incluso, al momento de formular la pretensión al tribunal, las mismas deben ser claramente definidas, con un alcance concreto y fundamentado, ya que el tribunal en su actuar no revisa

²⁴Artículo 77.- Actuación de la parte perjudicada por excesiva onerosidad:

En caso de excesiva onerosidad, la parte en desventaja puede solicitar a la otra parte la renegociación del contrato. Tal solicitud debe formularla sin demora injustificada, con indicación de los fundamentos en que se basa. En tal sentido:

1. La solicitud de renegociación no autoriza en sí misma a la parte en desventaja a suspender el cumplimiento de sus obligaciones.
2. En caso de no llegarse a un acuerdo en un plazo prudencial, cualesquiera de las partes puede acudir al tribunal competente.
3. Si el tribunal determina que se presenta una situación de alteración del equilibrio y, siempre que lo considere razonable, puede:
 - a) Adaptar el contrato, de modo que se restablezca su equilibrio; o
 - b) dar por terminado el contrato en una fecha determinada y en los términos que a tales efectos establezca.

²⁵Vid, epígrafe II.1

²⁶Parafraseando al autor argentino Alterini "Lo imprevisible de ayer llega a ser hasta lo previsible de hoy", en A.A. ALTERINI: *Responsabilidad Civil. Límites de la reparación civil*, 1era Edición, Buenos Aires, 1970, No.116, Página 102

íntegramente el contrato, sino que se circunscribe a las cláusulas objeto de la *litis*.

Tal y como ha quedado expuesto en los párrafos precedentes, la excesiva onerosidad se manifiesta en los contratos de tracto sucesivo ya sean nacionales o internacionales. El D/L 304/12 en esencia está concebido para regular la contratación económica interna, en este sentido nos surge la siguiente interrogante ¿Cuáles son los límites que impone el D/L 304/12 en cuanto a su ámbito de aplicación en materia de excesiva onerosidad? Un análisis integral del D/L 304/12 nos permite conectar los artículos 1.1 y 1.2²⁷ con el 76 y 77 de la propia normativa. En el artículo 1.2 se establece que el Decreto Ley no será de aplicación a los contratos internacionales a menos que las partes voluntariamente lo acuerden, dada esta situación cabría preguntarnos entonces: ¿Ante el silencio de las partes, qué norma se aplica a los contratos internacionales en materia de excesiva onerosidad? La respuesta, a nuestro juicio, nos conduce a considerar que, si se tratase de un contrato de compraventa internacional, la norma aplicable ha de ser la Convención de Viena de 1980 de la cual Cuba es signataria desde 1994. Ahora bien, el tema pudiera complejizarse cuando estamos en presencia de otros contratos internacionales²⁸ y las partes no han previsto como ley aplicable el D/L 304/12. Valorando posibles respuestas a esta situación surgida de la redacción del D/L 304/12, consideramos que pueden ser de aplicación los principios UNIDROIT al ser reglas generales aplicables a los contratos internacionales que pueden ser aplicados cuando las partes no han escogido el derecho aplicable. De igual manera puede ser aplicable el Código Civil cubano el que, en su carácter de norma supletoria, en el artículo 17 dispone que "a falta de sumisión expresa o tácita de las partes, las obligaciones contractuales se rigen por la ley del lugar de ejecución del contrato". Como resulta de la lectura del artículo si el contrato se ejecuta en Cuba, la solución sería aplicar lo dispuesto en la ley cubana. En consecuencia volvemos al punto de partida, ¿Cuál pudiera ser la ley cubana a aplicar ante un supuesto de excesiva onerosidad? ¿Resultaría el Código Civil la normativa aplicable?

²⁷Artículo 1.1-: Ámbito de Aplicación: El presente Decreto Ley es aplicable al contrato entendido como acto jurídico mediante el cual se crean, modifican o extinguen relaciones jurídicas-económicas de naturaleza obligatoria, para la ejecución de una actividad productiva, comercial o de prestación de servicios, en el que intervienen tanto personas naturales y jurídicas nacionales como personas nacionales y jurídicas extranjeras que estén domiciliadas, establecidas o autorizadas a operar en el país.

2-.: Las normas contenidas en este Decreto-Ley no se aplican a los contratos internacionales, salvo que las partes así lo acuerden voluntariamente.

²⁸En la práctica cubana se suscriben contratos, en diversos sectores de la economía, caracterizados por su larga duración, algunos de estos son: suministro, contrato de asociación económica internacional (administración hotelera, administración productiva, prestación de servicios profesionales, entre otros), de sociedad, contrato de licencia de las diferentes modalidades de la propiedad industrial, etc.

Somos del criterio que cuando se habla de ley cubana en materia de contratación económica, no cabe dudas que la norma fundamental es el D/L 304/12, sin embargo lo dispuesto en los artículos 1.1 y 1.2 de la referida norma nos coloca ante una exclusión de su aplicación si las partes no lo han previsto en la letra del contrato. Por lo que, en presencia de un contrato internacional donde surjan circunstancias que alteren el equilibrio del contrato por excesiva onerosidad podrá ser de aplicación lo dispuesto en el artículo 80²⁹ de nuestro Código Civil, al que bien vale la pena realizar algunos comentarios.

De la lectura del precepto anteriormente mencionado podemos resaltar los siguientes aspectos: preexistencia de cualquier contrato en general; evento extraordinario e imprevisible que surge con posterioridad a la celebración del negocio; la prestación a cargo del deudor se vuelve onerosa; presunción razonable que el deudor no la hubiese asumido, de haber previsto oportunamente la nueva situación sobrevenida; y rescisión del contrato por onerosidad sobreviniente³⁰.

Debemos señalar además que, no se determina a qué contratos resulta aplicable la imprevisión. Asimismo llama nuestra atención la estipulación contenida en el precepto anteriormente mencionado: "la prestación se vuelve onerosa para el deudor". Sin lugar a dudas constituye este uno de los elementos que debe ser resuelto tras una reforma de la normativa civil cubana, con el objetivo que su regulación se encuentre en armonía con lo dispuesto en el D/L 304/12, en los ordenamientos jurídico foráneos³¹ así como en los textos internacionales, toda vez que en ellos se refiere no al deudor y sí a las partes³².

²⁹Artículo 80: Procederá también la rescisión de toda obligación cuando circunstancias posteriores, extraordinarias e imprevisibles al momento de su constitución, la hagan tan onerosa para el deudor que pueda presumirse, razonablemente, que este no la hubiera contraído de haber podido prever oportunamente la nueva situación sobrevenida.

³⁰CARRANZA ÁLVAREZ, CESAR: *Comentarios al Código Civil cubano*, Tomo I, Volumen II, Editorial Félix Varela, página 537, La Habana, 2014

³¹Código Civil peruano, artículo 1440 ("parte perjudicada"); Código de Comercio de Colombia, artículo 868 ("una de las partes"); Código civil argentino, artículo 1198, 2do. párrafo ("prestación a cargo de una de las partes se tornara excesivamente onerosa"); Código civil de Bolivia, artículo 581.I ("la parte cuya prestación se ha tornado excesivamente onerosa"); Principios UNIDROIT, artículo 6.2.2. ("costo de la prestación a cargo de una de las partes se ha incrementado, o porque el valor de la prestación que una parte recibe ha disminuido") y Principios de Derecho Contractual Europeo, artículo 6.111 (las partes tienen la obligación de negociar una adaptación de dicho contrato o de poner fin al mismo si el cumplimiento del contrato resulta excesivamente gravoso).

³²Al respecto establece la profesora OJEDA RODRÍGUEZ: "(...) el perjudicado en estos casos no es sólo el deudor, sino que puede serlo el acreedor en todos aquellos casos en que, por ejemplo, tenga que aceptar un pago en moneda depreciada, con lo cual saldría evidentemente beneficiado el deudor". OJEDA RODRÍGUEZ, Nancy de la Caridad.: *Derecho de Contratos, "Teoría General del Contrato"*, AA VV, Tomo I, Editorial Félix Varela, La Habana, 2006, página 50-51

Otro elemento que demuestra la necesidad de una modificación de la normativa civil y por consiguiente su atemperación a los cambios concretos operados en la actualidad es lo dispuesto en el artículo 80 como efecto ante la excesiva onerosidad, establece que será la rescisión el mecanismo para solucionar la situación de excesiva onerosidad, por lo que deja fuera la posibilidad de adaptación del contrato y por tanto el restablecimiento de la equivalencia de las prestaciones.

4. IDEAS CONCLUSIVAS

En esta época de crisis e inestabilidades económicas se impone para los operadores del Derecho y todos los sujetos económicos el estudio y la relectura sobre la excesiva onerosidad sobrevenida, por sus esencias y consecuencias para la relación entre las partes contratantes que bien puede trascender a esferas sociales. Pero sobre todo, porque cada vez más los contratos avanzan de una concepción estática a otra evolutiva. Para ponderar el justo equilibrio entre las partes se debe acudir a fórmulas racionales y razonables.

Los textos internacionales que impactan en el proceso de contratación avanzan cada vez más, en función de tutelar la institución, muestra de ello lo encontramos en la versión 2010 de los Principios UNIDROIT, en los Principios Europeos de Derecho de los Contratos y en un número importante de ordenamientos jurídicos foráneos.

En el caso cubano, la regulación de la excesiva onerosidad en el D/L 304/12 sitúa a la normativa cubana entre las pioneras en América Latina, lo que coloca a los operadores jurídicos cubanos ante nuevos desafíos. Sirvan entonces, estas reflexiones como antesala de un debate que se fragua en la misma medida que lo hace el reciente Decreto Ley No. 304/12.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALTERINI, ATILIO ANIBAL: *Responsabilidad Civil. Límites de la reparación civil*, 1era Edición, Buenos Aires, 1970, No.116
- ALTERINI, ATILIO ANIBAL, "Teoría de la imprevisión y cláusula de Hardship". en: Roma e America Diritto Romano Comune; Rivista di Diritto dell'integrazione e unificazione del diritto in Europa e in América Latina. Mucchi Editore. (2002)
- AMUNATEGUI, CRISTINA: La cláusula rebus sic stantibus, disponible en: www.boe.es...abrir_pdf.php?id.
- AA.VV. Comentarios al Código Civil cubano, Tomo I, Volumen II, Editorial Félix Varela, La Habana, 2014
- CARRASCOSA GONZÁLEZ, "Redacción de los contratos internacionales". *Textos de Derecho internacional Privado*, disponible en: <https://www.atelierlibros.es/.../redaccion-de-los-contratos-internacionales>.

- CASTRO, ANA MARÍA, ZAPATA, ANA CECILIA: *El hardship en los contratos internacionales*, disponible en revista electrónica e-mercatoria, volumen 4, No 2, 2005
- CARRERAS MALDONADO, MARIA: *Revisión del contrato por cambio extraordinario e imprevisible de las circunstancias*, disponible en biblio.juridicas.unam.mx/libros/3/1022/6.pdf
- Comentarios a los *principios UNIDROIT*, Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, Roma 2004
- DORR ZEGERS, JUAN CARLOS: "Teoría de la imprevisión", Revista Chilena de Derecho, Vol. 12. Valparaíso, Chile.
- Draetta, Ugo, Lake, Ralph y Nanda: "Breach and adaptation of international contracts, an introduction to lex mercatoria" Butterworth Legal publishers, (1992).
- DRAETTA, UGO, LAKE: "Les clauses de Force Majeure et de Hardship", IBLJ, núms. 3-4, (2002).
- FERNÁNDEZ CAMPOS, JUAN ANTONIO: *La imposibilidad de cumplimiento de la prestación debida en Anales de Derecho*, Universidad de Murcia. Número 20. 2002, disponible en: revistas.um.es/analesderecho/article/viewFile/56711/54661
- FRANCO ZÁRATE, JAVIER ANDRÉS: *La excesiva onerosidad sobrevenida en la contratación mercantil: una aproximación desde la perspectiva de la jurisdicción civil en Colombia*, disponible en Revista de Derecho Privado no.23 Bogotá July/Dec. 2012 en: <http://www.sci.unal.edu.co/cgi-bin/wxis.../iah/>
- H. KONARSKI : "Force Majeure and Hardship clauses in international contractual practice", IBLJ, (2003).
- MOMBERG URIBE, RODRIGO: *Compraventa Internacional de Mercaderías: El deber de renegociación en caso de excesiva onerosidad sobrevenida*, publicado en Revista Chilena de Derecho Privado, n° 18, pp. 95-119 [julio 2012] disponible en: <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-80722012000100002>
- MELICH ORSINI, JOSÉ: "La revisión judicial del contrato por onerosidad excesiva", Revista de Derecho de la Universidad Católica de Valparaíso XX, Chile, (1999) disponible en: www.rdpucv.cl/index.php/rderecho/article/viewFile/436/409
- OJEDA RODRÍGUEZ, NANCY DE LA CARIDAD ET AL: *Derecho de Contratos, Teoría General del Contrato*, Tomo I, Editorial Félix Varela, La Habana, 2006
- P. GALLO: "Changed Conditions and Problems of Price Adjustment. An Historical and Comparative Analysis", E.R.P.L.(1998)
- RAMÍREZ NECOCHEA, MARIO: *La buena fe en los contratos internacionales*, disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/estrev/derint/cont/6/cmt/cmt22.htm>

SIMONE CARMEN, AMALIA: "*El Hardship en la contratación comercial internacional*", Revista de Derecho No 5 UASB-Ecuador/ CEN, Quito, Ecuador, (2006).

SÁNCHEZ LORENZO, SIXTO: "*Hardship en la contratación internacional: Principios comunes para una unificación desde el Derecho comparado*", Soberanía del Estado y Derecho internacional (Homenaje al profesor Juan Antonio Carrillo Salcedo), t. II, Sevilla, 2005,

VALLEBELLA, JOAQUÍN: "*La excesiva onerosidad en la Convención de Viena a propósito de la novedosa jurisprudencia sentada en el caso "Scafom International"*," disponible en:

www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/vallebella.pdf

VISCAILLAS PERALES, MARÍA DEL PILAR: "*El contrato de compraventa internacional de mercancías*," disponible en:

<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1-79.html>

FERNÁNDEZ CAMPOS, JUAN ANTONIO: "*La imposibilidad de cumplimiento d la prestación debida en Anales de Derecho*," Universidad de Murcia. Número 20. 2002

Documentos normativos:

Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales, UNIDROIT, Roma, 2010. www.unidroit.org

Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980.

Principios Europeos de Derecho de Contratos

Decreto Ley No.304 "De la Contratación Económica" de 1 de noviembre de 2012, publicado en Gaceta Oficial Ordinaria No. 62 de 27 de diciembre de 2012.

Ley 59 de Código Civil cubano, publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria de 15 de octubre de 1987