

El *hardship* en la contratación comercial internacional

Carmen Amalia Simone*

El artículo analiza detalladamente la institución del *hardship* o excesiva onerosidad, y su aplicación en la contratación comercial moderna. Se refiere al tránsito histórico desde una rigurosa aplicación del *pacta sunt servanda*, a una reformulación de este principio que se resume en la máxima *pacta sunt servanda si rebus sic stantibus*. Efectúa una aproximación al *hardship* como un mecanismo que permite la renegociación de los contratos comerciales internacionales, tradicionalmente expuestos a los más variados cambios de circunstancias, cuando se afecte su equilibrio económico o financiero. Menciona las diferentes formas en que esta institución ha sido configurada en instrumentos internacionales y el derecho comparado. Finalmente se refiere a la aplicación que se ha hecho del *hardship* en la jurisprudencia extranjera y en el arbitraje internacional.

FORO

Las transacciones económicas actuales se desenvuelven dentro de lo que los teóricos han denominado como una nueva ética de los negocios internacionales, en la que las partes contractuales han dejado de verse como antagonistas, convirtiéndose más bien en colaboradoras o socias en la ejecución de sus compromisos.¹ Esta nueva ética ha llevado a la revisión de viejos y tradicionales postulados que han guiado el desenvolvimiento de la contratación comercial internacional, a la par que ha dado lugar al apareamiento de nuevas figuras jurídicas, inspiradas fundamentalmente en el principio de la buena fe contractual.

Entre los dogmas que se han empezado a poner en tela de duda se encuentra el tradicional *pacta sunt servanda*.² La regla general en la contratación, tanto nacional

* Secretaria Relatora de la Sala de lo Fiscal de la Corte Suprema de Justicia del Ecuador.

1. Un interesante trabajo que se inscribe en esta nueva ética de los negocios internacionales es el de Philippe Le Tourneau, *La ética de los negocios y de la administración en el siglo XXI*, disponible en <http://www.ucsm.edu.pe/rabarcaf/enas05.htm>
2. El principio *pacta sunt servanda* implica, por un lado, que el contrato es la ley para las partes, acordada por ellas para la regulación de su relación jurídica. Mas el *pacta sunt servanda* no solo genera la obligación de cada par-

como internacional, ha sido desde épocas inmemorables que los contratos constituyen ley para las partes. Así lo reflejan importantes tratados internacionales como la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados, el Convenio de Roma sobre la Contratación Comercial Internacional, el Convenio de Viena sobre la Compra-venta Internacional de Mercaderías; cuerpos normativos nacionales como el Código Civil; piezas de *soft law* como los Principios de la Unidroit sobre Contratación Comercial Internacional o los Principios de Derecho Europeo de Contratos; e innumerables sentencias judiciales y laudos arbitrales.

Mas, pese a la antigua vigencia del *pacta sunt servanda*,³ desde hace algunos años se viene postulando la teoría de que en la contratación comercial, este axioma no puede ser absoluto. La práctica internacional ha demostrado que en muchas ocasiones, al momento de la ejecución de un contrato, la situación puede haber cambiado tan drásticamente, que actuando razonablemente, las partes o bien no lo hubieran celebrado, o lo hubieran hecho en términos muy diferentes.⁴ Y en función de esta innegable realidad, ha ido tomando gran importancia el principio *rebus sic stantibus*, por el cual, se entiende que las estipulaciones de un contrato han sido incorporadas habida cuenta de las circunstancias concurrentes al momento de su celebración, de forma que cualquier alteración sustancial de las mismas puede dar lugar a la modificación del contrato. Así, se ha conformado una nueva teoría de la contratación comercial internacional, que se puede resumir en el aforismo *pacta sunt servanda si rebus sic stantibus*, es decir, el contrato es ley para las partes siempre que las circunstancias de su celebración se conserven.⁵

te de cumplir con los compromisos adquiridos en su contrato, sino además su obligación de ejecutarlos de buena fe, de compensar por el daño provocado a la otra parte por su incumplimiento y la prohibición de terminar unilateralmente un contrato, a no ser que ello haya sido expresamente acordado.

3. Perillo, para sustentar la vigencia por varios siglos del principio *pacta sunt servanda* sin excepción alguna, refiere el paradigmático caso *Paradine vs. Jane*. Esta acción consistió en un reclamo de un terrateniente por una renta. La defensa, el arrendatario, respondió que había sido despojado de su posesión por enemigos del Rey, durante una guerra civil. La Corte sostuvo que la defensa carecía de fundamento, y explicó su sentencia manifestando: 1. que el arrendatario hubiera tenido acceso a beneficios anticipados, si los hubiera habido, y que en consecuencia, está obligado a soportar las cargas derivadas de pérdidas anticipadas; 2. que las acciones ejercidas por los enemigos del Rey podía haber excusado el cumplimiento de obligaciones de origen legal, pero no de obligaciones autoimpuestas, ya que el arrendatario pudo haberse salvaguardado en contra de este riesgo incorporando en el contrato una excusa en caso de despojo de la posesión; y 3. que una obligación adquirida voluntariamente tiene mayor rigidez que una obligación impuesta por la ley. Joseph Perillo, *Hardship and its Impact on Contractual Obligations: A Comparative Analysis*, Roma, Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero, 1996, p. 1.
4. Joern Rimke, *Force majeure and hardship, Application in international trade practice with specific regard to the CISG and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, s/c, Kluwer, 2000, 197-243.
5. Así se puede concluir del texto de los arts. 6.2.1. y 6.2.2. de los Principios de la Unidroit sobre la Contratación Comercial Internacional. El primero establece que “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 (...)” e inclu-

El postulado *rebus sic stantibus* nace como una excepción del *pacta sunt servanda*,⁶ y en cierta forma, subordinado a este último. Zimmermann refiere que en Roma no se conoció una regla de esta naturaleza, y que 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*. Atribuye a Santo Tomás de Aquino la enunciación del principio de que el rompimiento de una promesa no es un pecado *si sint mutatae conditiones personarum et negotiorum*. Señala que en el s. XVII se produjo el florecimiento de esta doctrina, en parte debido a los devastadores resultados de las innumerables guerras de la época, y en cambio, menciona que prácticamente desapareció durante el s. XIX, para volver a nacer en el s. XX en la doctrina alemana del *Wegfall der Geschäftsgrundlage* (colapso del fundamento subyacente del contrato), desarrollada por Oertmann.⁷

Efectivamente, como lo apuntan Zimmermann y Perillo, la primera aplicación moderna de la doctrina del cambio de circunstancias, se ubica luego de la Primera Guerra Mundial, época en la cual la economía alemana se encontraba devastada por una inflación sin precedentes. El Tribunal Supremo Alemán, frente a la imposibilidad económica de muchos deudores para honrar sus obligaciones, sostuvo que como una derivación del principio de buena fe consagrado en el art. 242 del Código Civil Alemán, podía operar el *Wegfall der Geschäftsgrundlage*, liberándolos de su responsabilidad por incumplimiento. A medida que la jurisprudencia alemana fue evolucionando, las cortes admitieron que los contratos puedan ser adaptados frente a un cambio de circunstancias, en todos aquellos casos en que las partes así lo requirieran.

Hoy se reconoce unánimemente la cláusula *rebus sic stantibus*, su condición de principio del derecho internacional de los tratados, y como tal, se encuentra comprendida en el art. 62 de la Convención de Viena, que señala:

ye justamente como única excepción de este principio, la excesiva onerosidad o *hardship*, definida en el segundo de los mencionados artículos. Igual situación se presenta con relación a los Principios de Derecho Europeo de Contratos, cuyo art. 6.111 señala que “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 (...). 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”. *Principios de la Unidroit sobre la Contratación Comercial Internacional*, Disponibles en <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles1994/fulltext.pdf>

6. Nassar refiere que la clasificación de la cláusula *rebus sic stantibus* como una excepción del principio *pacta sunt servanda* ha afectado significativamente sus efectos legales, pues ha generado una reticencia especialmente de los tribunales arbitrales para aplicarla en casos concretos sometidos a su conocimiento. Nagla Nassar, *Sanctity of Contracts Revisited*, Londres, Dordrecht, 1995, p. 204.

7. Reinhard Zimmermann, *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Munich, Cape Town, 1990, pp. 581-582.

Cambio fundamental en las circunstancias. 1. Un cambio fundamental en las circunstancias ocurrido con respecto a las existentes en el momento de la celebración de un tratado y que no fue previsto por las partes no podrá alegarse como causa para dar por terminado el tratado o retirarse de él a menos que: a) la existencia de esas circunstancias constituyera una base esencial del consentimiento de las partes en obligarse por el tratado, y b) ese cambio tenga por efecto modificar radicalmente el alcance de las obligaciones que todavía deban cumplirse en virtud del tratado.(...)

Es en la cláusula *rebus sic stantibus* donde se encuentra el origen y la justificación histórica de la institución de la excesiva onerosidad o *hardship*, por aplicación de la cual, se permite la revisión de un contrato cuando existe un cambio de circunstancias supervinientes que producen un desequilibrio económico o financiero en sus prestaciones. Van Houtte, para sustentar este aserto, recuerda que los jueces del *Iran-US Claims Tribunal* sostuvieron que “el concepto de cambio de circunstancias, es también referido como *rebus sic stantibus*”.⁸

Así, el *hardship* o excesiva onerosidad aparece como una derivación de la máxima *rebus sic stantibus*, pero además surge como una aplicación de la regla de la buena fe contractual. Se ha sostenido que lo contrario, es decir, requerir que las partes cumplan el contrato al tenor de lo originalmente convenido, puede constituir mala fe.⁹ Se ha dicho además que el *hardship* es de interpretación y aplicación restringida, pues al ser empleado sin este ingrediente fundamental de la buena fe, puede convertirse en una excusa abusiva para el incumplimiento de los compromisos. En esta línea se inscribe Zimmermann, para quien la cláusula *rebus sic stantibus* ha servido para erosionar de forma sustancial la naturaleza vinculante de los compromisos contractuales.¹⁰ Nassar refiere que pese a existir una tendencia doctrinaria contraria a la aplicación de esta doctrina, entre abogados y juristas del mundo entero, existe un

8. Hans van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, disponible en http://ldb.uni-koeln.de/php/pub_show_document.php?pubdocid=117300 bajo autorización de ICC Publishing, p. 4. Nassar al respecto recuerda que la frase “cambio de circunstancias” es utilizada para referirse de forma colectiva a una serie de doctrinas aplicadas tanto en el ámbito nacional como en el internacional, que incluyen, entre otros, la doctrina estadounidense de la impracticabilidad comercial (*commercial impracticability*); la alemana del *wegfall der geschäftgrundlage unmöglichkeit*, las francesas *force majeure e imprévision*; la inglesa de la frustración (*frustration*); y, la suiza de la imposibilidad sin falta (*impossibility without fault*). Nagla Nassar, *Sanctity of Contracts Revisited*, p. 194.

9. La obligación de cumplir de buena fe con las normas y obligaciones internacionales es un principio fundamental, universalmente reconocido, reiteradamente evocado por la jurisprudencia internacional, y hoy, enunciado por textos tan significativos como la Carta de las Naciones Unidas, cuyo art. 2.2. señala: “Los Miembros de la Organización, a fin de asegurarse los derechos y beneficios inherentes a su condición de tales, cumplirán de buena fe las obligaciones contraídas por ellos de conformidad con esta Carta. Antonio Remiro Brotons y otros, *Derecho Internacional*, Madrid, McGraw-Hill, 1997. Carta de las Naciones Unidas disponible en <http://www.un.org/spanish/aboutun/charter/>

10. Reinhard Zimmermann, *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, p. 580.

consenso en cuanto a la necesidad de aplicarla de forma restringida, solo a aquellos casos en los que existan razones que realmente lo justifiquen.¹¹

Pese a que el término que más comúnmente se ha empleado es *hardship*, como menciona Alterini, existe una amplia terminología para referirse a esta situación, así: “excesiva onerosidad, *excesiva onerosità sopravvenuta, sopravvenienza, sconvolgimento, change of circumstances*, imprevisión, lesión sobreviniente, *bouleversement, hardship, o Wegfall der Geschäftsgrundlage*”.¹² En los Comentarios a los Principios de la Unidroit, igualmente se refiere que “el fenómeno de la excesiva onerosidad sobreviniente ha sido contemplado en diversos sistemas jurídicos bajo diversas figuras tales como “frustración de la finalidad del contrato”, *Wegfall der Geschäftsgrundlage*, imprevisión, *eccessiva onerosità sopravvenuta, etc.*”, y se concluye señalando que se ha escogido la expresión excesiva onerosidad o *hardship* por ser “ampliamente reconocida como parte integrante de los usos del comercio internacional, lo que se confirma por la frecuencia con la que se incluyen en los contratos internacionales las llamadas “cláusulas *hardship*”.

El desarrollo que en los distintos ordenamientos jurídicos ha tenido la cláusula *rebus sic stantibus* –y como derivación de ella, el *hardship* o excesiva onerosidad– ha sido diferente. Perillo refiere los casos de Suiza,¹³ Argentina¹⁴ y Brasil,¹⁵ que siguieron el ejemplo de las cortes alemanas e introdujeron esta doctrina desde el desarrollo jurisprudencial. En tanto, en otros países, fueron los ordenamientos jurídicos los que fueron incorporando la institución del *hardship*, así, Italia en 1942,¹⁶ Grecia en

11. Nagla Nassar, *Sanctity of Contracts Revisited*, p. 202.

12. Atilio Aníbal Alterini, *Teoría de la Imprevisión y Cláusula de Hardship*, disponible en http://www.alterini.org/online/to_aaa10.htm, p. 1.

13. El Tribunal Federal Suizo ha admitido que ciertos contratos de larga duración pueden ser terminados por el acaecimiento de un cambio fundamental de circunstancias, al tenor del art. 2 del Código Civil relativo a la buena fe. Joseph Perillo, *Hardship and its Impact on Contractual Obligations: A Comparative Analysis*, p. 3.

14. En 1968, por recomendación del III Congreso Nacional de Derecho Civil realizado en Córdoba en 1961, se incorporó el siguiente texto en el art. 1198 del Código Civil Argentino: “(...) En los contratos bilaterales conmutativos y en los bilaterales onerosos y conmutativos de ejecución diferida o continuada, si la prestación a cargo de una de las partes se tornara excesivamente onerosa, por acontecimientos extraordinarios e imprevisibles, la parte perjudicada podrá demandar la resolución del contrato. El mismo principio se aplicará a los contratos aleatorios cuando la excesiva onerosidad se produzca por causas extrañas al riesgo propio del contrato (...)” Atilio Aníbal Alterini, *Teoría de la Imprevisión y Cláusula de Hardship*, p. 10.

15. Joseph Perillo, *Contratación Internacional. Comentarios a los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales del Unidroit*, México, Universidad Nacional Autónoma de México-Universidad Panamericana, 1998, pp. 111-113. Alterini refiere que en el Brasil desde hace un cuarto de siglo está pendiente en el Congreso el tratamiento de un Proyecto de modificación del Código Civil, que incorpora una sección “De la Resolución por excesiva onerosidad”, en la que se incluye tres artículos que incorporan la teoría de la imprevisión. Atilio Aníbal Alterini, *Teoría de la Imprevisión y Cláusula de Hardship*, p. 10.

16. El Codice Civile Italiano señala “art. 1467 Contratto con prestazioni corrispettive Nei contratti a esecuzione continuata o periodica ovvero a esecuzione differita, se la prestazione di una delle parti è divenuta eccessivamente

1946, Rusia¹⁷ y más recientemente Holanda.¹⁸ Van Houtte describe así mismo que Ja-pón cuenta con una teoría de cambio de circunstancias, aplicada restrictivamente, al igual que Libia.¹⁹ Alterini refiere que también desde la jurisprudencia arbitral se ha ido desarrollando la teoría de la imprevisibilidad y el cambio de circunstancias.²⁰

onerosa per il verificarsi di avvenimenti straordinari e imprevedibili, la parte che deve tale prestazione può domandare la risoluzione del contratto, con gli effetti stabiliti dall'art. 1458 (att. 168). La risoluzione non può essere domandata se la sopravvenuta onerosità rientra nell'alea normale del contratto. La parte contro la quale è domandata la risoluzione può evitarla offrendo di modificare equamente le condizioni del contratto (962, 1623, 1664, 1923)", *Codice Civile Italiano*, disponible en www.jus.unitn.it/cardoza/Obiter_Dictum/codciv/Codciv.htm

17. El Código Civil de la Federación Rusa dice: "Article 451. Change and Dissolution of Contract In Connection with Material Change of Circumstances. 1. A material change of circumstances from which the parties proceeded when concluding a contract shall be a grounds for the change or dissolution thereof unless provided otherwise by the contract or it arises from the essence thereof. A change of circumstances shall be deemed to be material when they have changed such that if the parties could reasonably foresee this, the contract would not have been concluded at all by them or it would have been concluded an significantly differing conditions. 2. If the parties have not reached agreement concerning the bringing of the contract into conformity with the materially changed circumstances or the dissolution thereof, the contract may be dissolved, and an the grounds provided for by point 4 of the present Article, changed by a court at the demand of the interested party when the following conditions simultaneously exist: 1. at the moment of concluding the contract the parties proceeded from the fact that such a change of circumstances would not occur; 2. the change of circumstances has been caused by reasons which the interested party could not overcome after they arose with that degree of concern and Bare which are required of him by the character of the contract and the conditions of turnover; 3. the performance of the contract without a change of its conditions would so violate the correlation of property interests of the parties which correspond to the contract and entail for the interested party such damage that it would be deprived to a significant degree of that which it had the right to count an when concluding the contract; 4. it does not arise from the customs of business turnover or the essence of the contract that the risk of the change of circumstances is borne by the interested party. 3. In the event of the dissolution of a contract as a consequence of a material change of circumstances the court at the demand of any of the Parties shall determine the consequences of the dissolution of the contract by proceeding from the need for a just distribution between the Parties of the expenses incurred by them in connection with the Performance of this contract. 4. The change of a contract in connection with a material change of circumstances shall be permitted by decision of a court in exceptional instances when dissolution of the contract is contrary to social interests or entails damage for the parties which significantly exceeds the expenditures needed to perform the contract an the conditions changed by the court", *Código Civil de la Federación Rusa*, disponible en <http://www.russianembassy.org>
18. El art. 258 del Código Civil Holandés dice: "art. 258. 1. Upon the demand of one of the parties, the court may modify the effects of a contract or it may set it aside in whole or in part, on the basis of unforeseen circumstances of such a nature that the other party, according to standards of reasonableness and fairness, may not expect the contract to be maintained in unmodified form. The modification or setting aside may be given retroactive effect. 2. The modification or the setting aside shall not be pronounced to the extent that it is common ground that the person invoking the circumstances should be accountable for them or if this follows from the nature of the contract. 3. For the purposes of this article, a party to whom a contractual right or obligation has been transmitted, is treated as a contracting party". *Código Civil Holandés*, disponible en <http://www.sbj.nl/justitie/justitie.html>
19. Hans Van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, p. 6.
20. Alterini cita los siguientes fallos, en los que la ICC ha sostenido estos criterios: que "toda transacción internacional está fundada sobre el equilibrio de las prestaciones recíprocas, y negar ese principio significaría hacer del contrato comercial un contrato aleatorio, fundado en la especulación o el azar", Laudo CCI No. 1512; así como que "es una regla de la lex mercatoria que las prestaciones permanezcan equilibradas conforme al plan financiero", Laudo CCI No. 2291. Atilio Anfal Alterini, *Teoría de la Imprevisión y Cláusula de Hardship*, p. 7.

Mas, comenta que todavía existen algunos ordenamientos jurídicos, sobre todo de corte romanista, donde esta tendencia no ha logrado penetrar adecuadamente. En este último grupo se encuentra el Código Civil Ecuatoriano, que no ha previsto una normativa que logre hacer frente a aquellos supuestos de excesiva onerosidad superviniente. En igual situación se encuentra el ordenamiento chileno, hermano del ecuatoriano, donde el *hardship* no ha sido admitido ni por la jurisprudencia, ni por laudos de árbitros de derecho, habiendo sido solo aceptado por tribunales arbitrales de amigables compondores. Alterini refiere, sin embargo, que en Chile existe un Proyecto de Revisión Judicial de los Contratos por Excesiva Onerosidad Superviniente, cuya moción fue presentada ante el Congreso.²¹

Como señalamos, el desarrollo que el *hardship* ha tenido a lo largo de los años y en los distintos ordenamientos ha sido diverso, como también ha sido distinta la concepción y la aplicación que se ha hecho de esta institución en la jurisprudencia de los órganos judiciales y de los tribunales arbitrales.

CONCEPTO

En términos generales, se entiende por *hardship* cualquier evento de naturaleza legal, técnica, económica, política o financiera que ocurra después de la celebración del contrato; no haya podido ser razonablemente previsto por la parte en desventaja al momento de la celebración del contrato; y, altere de forma fundamental el equilibrio de las obligaciones contractuales, haciendo excesivamente onerosa su ejecución para una de las partes, siempre que dicha parte no haya asumido mediante una estipulación expresa el riesgo de dicho evento.²² Alterini manifiesta que el *hardship* en un contrato comercial ocurre cuando “sobrevienen circunstancias que afectan a su ecuación económica, esto es, cuando se trastorna la relación de valor entre las prestaciones que forman parte del contenido económico del contrato”.²³

De forma similar, los Principios de la Unidroit sobre la Contratación Comercial Internacional, han definido al *hardship* en los siguientes términos:

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

21. *Ibidem*, p. 8.

22. Definición tomada del *Capítulo VIII: Hardship, de los Principios de Derecho Transnacional y Lex Mercatoria*, disponible en <http://www.tldb.de/>

23. Atilio Aníbal Alterini, *Teoría de la Imprevisión y Cláusula de Hardship*, p. 1.

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.

El hardship es, entonces, la consecuencia de una circunstancia superviniente que altera el equilibrio económico o financiero de un contrato de forma fundamental, sustancial o dramática. Esta circunstancia puede consistir en diversos hechos o actos: guerras, desastres económicos, disturbios políticos, inflación, problemas monetarios, entre otros. Lo que se requiere es que los mismos sean imprevisibles y ajenos a las partes, y que no generen propiamente una imposibilidad de cumplimiento, sino un desequilibrio económico.

El hardship no se produce simplemente cuando ocurre un aumento o encarecimiento de la prestación a cargo de una de las partes. Es indispensable que el cambio de circunstancias provoque una disfunción de la economía del contrato que genere una onerosidad tal, que aunque sea posible de ser cubierta, se convierta en muy gravosa para uno de los contratantes. Así, el solo hecho de que el contrato perjudique a una de las partes en beneficio de la otra, no es causa suficiente para considerar al caso como un supuesto de hardship. Mas el hardship tampoco debe ser confundido con el supuesto de la imposibilidad económica. Se diferencian el uno del otro pues en el primero, la onerosidad es tal que el contrato todavía puede ser cumplido; mientras que en el segundo, la onerosidad es tan extrema, que no existe propiamente una contraprestación, siendo lo pactado y lo exigido dos cuestiones radicalmente diferentes.²⁴

Los Comentarios a los Principios de la Unidroit refieren que en la práctica, el hardship puede darse por dos vías diferentes: la primera, caracterizada por un aumento sustancial del costo de la prestación para una parte, quien por lo general debe cumplir una obligación no dineraria;²⁵ y la segunda, caracterizada por una reducción significativa 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.

En ambos supuestos es importante la cuantificación del valor de la prestación, que debe realizarse objetivamente, pues “un simple cambio de opinión de una parte res-

24. Sixto Sánchez Lorenzo, *La frustración del contrato en el derecho comparado y su incidencia en la contratación internacional*, disponible en <http://www.eldial.com/suplementos/privado/doctrina/ip050322-d.asp>, p. 1.

25. Los Comentarios a los Principios de la Unidroit citan como ejemplo un aumento drástico del precio de las materias primas que se necesitan para la producción de las mercaderías o para la prestación de los servicios, o bien debido a nuevas reglamentaciones de seguridad que hacen más costosos los procedimientos de producción. *Comentarios a los Principios de la Unidroit*, disponibles en <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts-/principles1994/fulltext.pdf>.

pecto al valor de la prestación carece de importancia”.²⁶ Al hablar de *hardship* es imprescindible, por tanto, definir cuándo se entiende que la onerosidad es de tal contundencia que la relación comercial se convierte en impracticable, y cuándo da lugar a una revisión del contrato, basada en la buena fe y voluntad de las partes. La línea que separa al *hardship* de la simple onerosidad es muy tenue, como también lo es aquella que lo separa de la imposibilidad económica. Por ello al auxilio de esta determinación comparecen, por un lado, la doctrina, que aporta diferentes elementos para establecer cuándo estamos ante un supuesto de *hardship*; y la jurisprudencia, que debe definir en cada caso concreto, si la onerosidad realmente produce una imposibilidad en la ejecución del contrato, o si la misma, pese a elevar el costo del mismo e irrumpir en su economía, es de tal magnitud que pueda motivar la revisión del contrato.

Los Principios de la Unidroit sobre Contratación Comercial Internacional abonan a esta determinación, señalando que la onerosidad no genera *hardship* a menos que la alteración del equilibrio de las prestaciones sea fundamental. Al efecto, califican como fundamental a aquel desequilibrio que, de ser posible cuantificar en dinero el costo o valor de la prestación, produce una alteración de al menos el 50% del valor del contrato. En general no existe un acuerdo respecto de cuánto un incremento en el costo de la prestación puede ser considerado *hardship*. Perillo refiere que mientras de acuerdo con la legislación italiana, “una devaluación del 14% de la libra esterlina es suficiente fundamento para la adaptación de un contrato”,²⁷ existen casos en que incrementos menores del 100% no han dado origen a tal adaptación. Es decir, será la legislación aplicable al contrato, y la jurisprudencia, las que en último término tendrán la potestad para decidir si es que el incremento es de una gravosidad tal que produce *hardship* y justifica la revisión del contrato.

Van Houtte distingue además al *hardship* de aquellos casos en que una vez concluido el contrato, una de las partes descubre que los presupuestos que lo llevaron a celebrarlo y ejecutarlo fueron falsas. El autor señala que en estos casos, las circunstancias de hecho no han cambiado, solamente ocurrió que su develamiento se retrasó, y por ende, no existe *hardship*.²⁸

La excesiva onerosidad también se diferencia de la imposibilidad de ejecución, que ocurre, como lo refiere Perillo, en dos supuestos fundamentales: 1. en caso de muerte o incapacidad de una persona, cuando el contrato fuere de aquellos en los que se requiere la ejecución de una persona específica (*intuitu personae*); y 2. un cambio

26. Comentarios a los Principios de la Unidroit. Van Houtte señala que una situación subjetiva no puede afectar las obligaciones contractuales, y que solo los factores objetivos son relevantes. Hans Van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, p. 5.

27. Joseph Perillo, *Hardship and its Impact on Contractual Obligations: A Comparative Analysis*, p. 11.

28. Hans van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, p. 4.

superviniente en la legislación que convierte en ilegal la ejecución del contrato.²⁹ En estos casos no se autoriza la revisión del contrato, sino que el mismo puede ser resuelto sin que haya lugar a reclamos por el incumplimiento, ni a una indemnización de daños y perjuicios.

ELEMENTOS DEL HARDSHIP

EXCEPCIONALIDAD

Admitido el principio *pacta sunt servanda* como regla general de la contratación, se debe entender que el hardship, cual ocurre con el principio *rebus sic stantibus*, se encuentra subordinado al primero, y por ende, su aplicación es de carácter excepcional, es decir, solo puede darse cuando concurren todos los elementos que se describen a continuación.

INIMPUTABILIDAD

Para que opere el hardship es preciso que la causa que genera el desequilibrio contractual no devenga de la culpa o intervención de las partes en los hechos que determinan la imposibilidad. Es decir, se requiere la falta de culpa, al tiempo de la inevitabilidad y exterioridad de las circunstancias que provocan la excesiva onerosidad. Los Principios de la Unidroit al respecto indican que el hardship ocurre cuando “los eventos escapan al control de la parte en desventaja”.³⁰ Rimke resume este elemento al decir que el hardship autoinfligido es irrelevante (*self-induced hardship is irrelevant*).³¹

SUPERVINIENCIA

La circunstancia que genera la excesiva onerosidad debe ser posterior a la celebración del contrato, es decir, superviniente. En efecto, si las circunstancias causantes del hardship existen desde la perfección del contrato, el mismo adolecerá de otros vicios diferentes, que podrán determinar su nulidad por error o por recaer sobre un

29. Joseph Perillo, *Hardship and its Impact on Contractual Obligations: A Comparative Analysis*, pp. 2-3.

30. Art. 6.2.2. c) de los Principios de la Unidroit.

31. Joern Rimke, *Force majeure and hardship, Application in international trade practice with specific regard to the CISG and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, p. 8.

objeto imposible o irrealizable, y las eventuales acciones que pudieran ejercer las partes se situarían fuera de la órbita de esta institución. Este elemento se encuentra contenido en el art. 6.2.2 de los Principios de la Unidroit con el siguiente texto: “(a) dichos eventos acontecen o llegan a ser conocidos por la parte en desventaja después de la celebración del contrato” así como en el art. 6.111.a) de los Principios de Derecho Europeo de Contratos, de la siguiente manera: “dicho cambio de circunstancias haya sobrevenido en un momento posterior a la conclusión del contrato”.

IMPREVISIBILIDAD

Otro elemento es la imprevisibilidad de las circunstancias sobrevenidas que producen la excesiva onerosidad. Se discute si la imprevisibilidad como tal es posible. Perillo sostiene que toda circunstancia es de algún modo previsible.³² Por ello, los Principios de la Unidroit disponen que para que exista *hardship*, es indispensable que “los eventos no pudieron ser razonablemente tenidos en cuenta por la parte en desventaja en el momento de celebrarse el contrato”.³³ Este elemento de la razonabilidad es imprescindible, pues en caso de que las circunstancias hubiesen podido ser razonablemente previsibles, las partes debían de haberse precavido, introduciendo en el contrato cláusulas de asunción del riesgo. Debe recordarse que en la contratación comercial internacional existen casos en los cuales la imprevisibilidad puede ser un elemento consustancial al contrato, como en los contratos de seguro, bursátiles, de joint venture, entre otros. Mas existen otros casos en donde la aleatoriedad no es un elemento de la naturaleza del contrato, como en la compra-venta o en el contrato de distribución. Sin embargo, es de anotar que aun en estos supuestos, las características propias de la contratación internacional (por ejemplo, el hecho de que las partes contratantes se encuentren establecidas en dos estados diferentes) otorgan a estos contratos “un talante especulativo, en la confianza de que un hecho improbable no ocurra o, al contrario, acontezca”.³⁴

FALTA DE ASUNCIÓN DEL RIESGO

Los Principios de la Unidroit señalan como otro elemento adicional a los ya comentados, el que el riesgo de los eventos supervinientes causadores de la excesiva

32. Joseph Perillo, *Hardship and its Impact on Contractual Obligations: A Comparative Analysis*, p. 3.

33. Art. 6.2.2. b) de los Principios de la Unidroit.

34. Sixto Sánchez Lorenzo, *La frustración del contrato en el derecho comparado y su incidencia en la contratación internacional*, p. 10.

onerosidad no haya sido asumido por la parte en desventaja.³⁵ Así, por ejemplo, si la parte que resulta agravada por el desequilibrio económico del contrato se ha salvaguardado mediante un seguro o una garantía real o personal, no estaríamos ante una situación de hardship. Los Comentarios a los Principios de la Unidroit claramente estipulan que esta declaración de asunción de riesgo puede ser bien expresa o tácita. Al efecto, ponen como ejemplo el que la parte que celebra un contrato para llevar a cabo una operación de especulación, debe aceptar correr ciertos riesgos, aunque en el momento de celebrar el contrato no haya tenido una noción cabal del peligro que asumía. Por ello podemos afirmar que este elemento de la falta de asunción de riesgo va de la mano con el de la imprevisibilidad. Si la parte no previó el riesgo ni lo asumió, entonces estamos ante una situación de hardship. Pero si la parte pudo prever el riesgo y no dijo nada en torno a quien lo asumirá, la situación se torna dudosa.³⁶

PRESTACIONES PENDIENTES DE CUMPLIMIENTO

Los Comentarios a los Principios de la Unidroit agregan como elemento adicional y propio de la esencia de esta figura, el que la excesiva onerosidad se produzca respecto de prestaciones que todavía no han sido cumplidas, es decir, pendientes de ejecución.³⁷ No cabe que se aplique la cláusula de hardship a un contrato que se encuentra ya terminado o respecto del cual no existen obligaciones pendientes de ninguna de las partes, pues una vez que el contrato se ha cumplido, las partes pierden su derecho a alegar un incremento fundamental del costo de su prestación, o una disminución sustancial del valor de la misma. Sánchez Lorenzo al respecto señala que “de hecho, la excesiva onerosidad no puede ser alegada, por definición, respecto de pres-

35. Art. 6.2.2. d) de los Principios de la Unidroit.

36. Así, los Comentarios a los Principios de la Unidroit contienen el siguiente ejemplo de cuándo no se produciría hardship porque ha existido una asunción implícita previa del riesgo: En enero de 1990, “A”, un agente de expediciones, contrata con “B”, un transportista, el embarque de mercaderías durante dos años. En virtud del contrato, “B” está obligado a transportar mercaderías de Hamburgo a Nueva York por un precio fijo, establecido mensualmente a lo largo de los dos años. Alegando un incremento significativo del precio del combustible, ocasionado por la crisis del Golfo de 1990, “B” solicita un cinco por ciento de aumento en la tarifa de agosto de 1990. “B” no tiene derecho a dicho incremento, porque él se ha hecho cargo del riesgo de que su cumplimiento pueda a ser más oneroso.

37. Así, el ejemplo que contiene los Principios de la Unidroit: “A” contrata con “B”, una compañía que recicla basura en el país “X”, para ocuparse del acopio y depósito de la basura recolectada por “A”. El contrato contempla una duración de cuatro años y un precio fijo por cada tonelada de basura. Dos años después de celebrarse el contrato, el movimiento ecológico en el país “X” gana terreno frente al gobierno, que establece precios por el acopio de basura que son diez veces más altos que los precios anteriores. “B” podría invocar excesiva onerosidad (hardship) solo en lo que respecta a los dos años que restan a la vigencia del contrato.

taciones que ya han sido cumplidas”.³⁸ Ello nos lleva además a afirmar que en los contratos de tracto sucesivo, la alteración del equilibrio puede acaecer respecto de solo una parte de la prestación, en cuyo caso el *hardship* deberá ser aplicado únicamente a aquella porción de la prestación que se encuentre pendiente de cumplimiento. Los propios Comentarios señalan que el *hardship* tiene mayor vigencia e importancia justamente en relación con los contratos de larga duración, pues en ellos, la prestación de al menos una de las partes debe realizarse a lo largo de cierto período de tiempo, estando más expuestos al acaecimiento de cambios de circunstancias.³⁹

EL HARDSHIP EN TEXTOS INTERNACIONALES

CONVENIO DE VIENA DE 1980 SOBRE LA COMPRA-VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Sánchez Lorenzo y Alterini sostienen que la doctrina y la jurisprudencia dudan de que el art. 79 del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compra-venta Internacional de Mercaderías extienda el régimen de la imposibilidad de cumplimiento que contiene, a supuestos de excesiva onerosidad o *hardship*. Pese a ello, refieren que existen quienes defienden la extensión de este artículo a esta figura, para lo cual, alegan la imprecisión del término “impedimento” que emplea esta norma, la cual habilita una extensión hacia el *hardship*. Ambos autores encuentran más convincentes las tesis favorables a una interpretación que restringe el ámbito de acción del art. 79 del Convenio a los casos de fuerza mayor, imposibilidad o frustración del contrato, tal y como avalan los trabajos preparatorios del propio convenio, y el hecho de que en la práctica, esta norma nunca ha sido empleada para poner en movimiento una revisión o adaptación de un contrato internacional de compra-venta de mercaderías, por aplicación de la cual se permite la revisión de un contrato cuando existe un cambio de circunstancias supervinientes que producen un desequilibrio económico o financiero en sus prestaciones. Van Houtte se alinea con esta última posición, al sostener que el *hardship* no afecta las compra-ventas internacionales amparadas por la Convención de Viena.⁴⁰

38. Sánchez Lorenzo, *La frustración del contrato en el derecho comparado y su incidencia en la contratación internacional*, p. 11.

39. Comentario No. 5 al art. 6.2.2 de los Principios de la Unidroit.

40. Hans van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, p. 1.

PRINCIPIOS DE LA UNIDROIT SOBRE LA CONTRATACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

Como hemos señalado anteriormente, los Principios de la Unidroit contienen una reglamentación sobre la excesiva onerosidad contenida en los arts. 6.2.1. a 6.2.3., que se fundamenta en la existencia del *hardship* como excepción al principio *pacta sunt servanda*. Los Principios, además de definir qué se entiende por *hardship*, de especificar cuáles son sus elementos principales y de configurar los supuestos en que se produce la excesiva onerosidad, coadyuvan a definir cuáles son los posibles efectos que puede tener esta figura, y dan pautas acerca de cómo debe aplicarse en los contratos comerciales internacionales. Además de los *principios*, debemos hacer referencia a sus *comentarios*, donde se encuentra una doctrina de gran auxilio al momento de configurar esta institución. Alterini recuerda que los Principios de la Unidroit se ofrecen “como continente de la *lex mercatoria* y constituyen una tentativa de codificación del Derecho de los contratos internacionales” y recuerda que la jurisprudencia arbitral los ha empleado “reiteradamente como Derecho que rige el contrato internacional, así como para interpretar el derecho nacional aplicable”.⁴¹

PRINCIPIOS DE DERECHO EUROPEO DE CONTRATOS⁴²

Estos *principios* regulan al *hardship* en términos coincidentes con los de los *principios* de la Unidroit. Establecen igualmente la regla de la obligatoriedad del contrato, y sitúan al *hardship* como una excepción, siempre que el cambio de circunstancias sea posterior a la celebración del contrato; que dicho cambio no haya podido ser razonablemente previsto; y, que el cambio no haya sido de aquellos que conforme al contrato, debía soportar la parte perjudicada. Estos *principios* admiten que la excesiva onerosidad da lugar a la revisión del contrato. Alterini, citando un trabajo de la Comisión para el Derecho Contractual Europeo, señala que “esta solución deriva de que la mayoría de los países en la Comunidad Europea ha introducido en su derecho algún mecanismo tendiente a corregir cualquier injusticia que resulte de un desbalance en el contrato producido por circunstancias sobrevinientes que las partes no pudieron razonablemente prever cuando celebraron el contrato”.⁴³

41. *Ibidem*, p. 1.

42. *Principios de Derecho Europeo de Contratos*, disponibles en http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/PECL%20spank/PrincipioslandoI+II.doc

43. Atilio Aníbal Alterini, *Teoría de la Imprevisión y Cláusula de Hardship*, p. 11.

LA CLÁUSULA DE HARDSHIP

Debido a que la mayor parte de los ordenamientos jurídicos no contemplan el supuesto de la excesiva onerosidad en sus legislaciones, y en razón de que en algunos casos, las cortes y tribunales arbitrales se rehúsan a ayudar a los contratantes para que adapten sus acuerdos a las nuevas circunstancias, la práctica comercial ha optado por incluir una cláusula de *hardship* expresa en los contratos internacionales. Para Altirini, si bien la cláusula de *hardship* suele ser explícita, en todo caso está implícita en los contratos de duración por exigencias de la regla de buena fe.⁴⁴ Van Houtte considera por su parte, que el hecho de que se acostumbre a incluir cláusulas de *hardship* en los contratos puede probar que no existe un principio de costumbre, y que por ende, su inclusión siempre deberá ser expresa.⁴⁵

Pese a que la doctrina encuentra más ventajas que desventajas en la adopción de cláusulas de *hardship* en los contratos comerciales, es importante señalar que la CNUDMI ha considerado que la “cláusula de gravosidad tiene, sin embargo, considerables desventajas que pueden contrarrestar las ventajas anteriormente mencionadas”.⁴⁶ Este organismo de las Naciones Unidas ha señalado que la posibilidad de renegociar el contrato puede imprimir cierta inestabilidad al mismo, y ha dicho además que la índole de la gravosidad hace que cualquier definición de la misma tienda a ser ambigua e imprecisa. También encuentra el inconveniente de que la renegociación del contrato puede dar lugar a la interrupción en el cumplimiento de las obligaciones contractuales;⁴⁷ que esta cláusula puede abrir la vía para reclamaciones fraudulentas, etc.

La inclusión de esta cláusula en un contrato tiene por objeto que el mismo no termine, ni sea resuelto, sino más bien que se continúe con el contrato, pues la disolución suele ocasionar perjuicios mayores. Así, la cláusula de *hardship* viene a constituirse en una fórmula de salvataje, pues permite que el contrato continúe en vigor, previo su adaptación a las nuevas circunstancias de orden económico, técnico, comercial o de otra índole, que han afectado de forma sustancial el equilibrio de la relación jurídica. Esta cláusula autoriza a las partes a requerir o solicitar su revisión en caso de la superveniencia de un desequilibrio económico en el contrato, aunque hay

44. *Ibidem*, p. 11.

45. Hans van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, p. 3.

46. *Guía Jurídica de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales* (1988), p. 256, disponible en <http://www.jurisint.org/pub/02/sp/doc/488.htm>

47. Esto no sucedería en caso de someterse a los Principios de la Unidroit que claramente establecen que “el reclamo de renegociación no autoriza por sí mismo a la parte en desventaja para suspender el cumplimiento” (art. 6.2.3 2).

autores como Alterini que consideran que en presencia de esta cláusula, la revisión puede hacerse aun de forma periódica. Así, Alterini la denomina “una cláusula *rebus sic stantibus* perfeccionada”.⁴⁸

Mas hay autores que opinan que la cláusula de hardship, aunque comúnmente busca la revisión del contrato y su continuación, eventualmente podría ser pactada de modo que las partes puedan dar por terminado un acuerdo cuando un cambio específico de circunstancias ocurra. También existen quienes piensan que este tipo de cláusulas pueden servir para dar lugar a una indexación automática de los precios, o a una revisión de los mismos.⁴⁹

Así, la variedad de cláusulas de *hardship* es muy amplia. Una cláusula de esta naturaleza puede enunciar una fórmula general, por ejemplo, la superveniencia de una situación grave, de carácter financiero, económico o político, o puede acudir a un enunciado puntual, otorgando relevancia, por ejemplo, a eventos monetarios, nuevos costos financieros, imposición de nuevos tributos, restricciones derivadas de políticas públicas, modificaciones en la tasa de cambio o en el tipo de interés, entre otros. Alterini señala que la cláusula de hardship puede permitir la revisión del contrato sea mediante una renegociación llevada a cabo por las mismas partes en cierto plazo determinado, o sometiéndose a la intervención de un tercero, por ejemplo, vía arbitraje.⁵⁰ Una cláusula de hardship eventualmente podría tener índole liberatoria, y permitir que la parte perjudicada por el cambio de circunstancias se desligue del mismo. En definitiva, una cláusula de hardship puede tener el contenido y la amplitud que deseen las partes, en ejercicio de su autonomía de la voluntad, mas deberá respetar siempre el orden público y las normas imperativas.

Con el objeto de facilitar su utilización, la Cámara Internacional de Comercio de París ICC ha elaborado una cláusula estándar de hardship, en la que se establece que si bien las partes están vinculadas por sus deberes contractuales, cuando se verifican acontecimientos que hacen su ejecución más onerosa de lo que razonablemente pudieron anticipar al momento de la celebración del contrato, éstas tienen derecho a negociar términos contractuales alternativos.⁵¹ La cláusula señala que en caso de que

48. Atilio Anibal Alterini, *Teoría de la Imprevisión y Cláusula de Hardship*, p. 11.

49. Hans van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, p. 2.

50. Atilio Anibal Alterini, *Teoría de la Imprevisión y Cláusula de Hardship*, p. 11.

51. La cláusula dice: [1] A party to a contract is bound to perform its contractual duties even if events have rendered performance more onerous than could reasonably have been anticipated at the time of the conclusion of the contract. [2] Notwithstanding paragraph 1 of this Clause, where a party to a contract proves that: a) the continued performance of its contractual duties has become excessively onerous due to an event beyond its reasonable control which it could not reasonably have been expected to have taken into account at the time of the conclusion of the contract; and that b) it could not reasonably have avoided or overcome the event or its consequences, the parties are bound, within a reasonable time of the invocation of this Clause, to negotiate alternative con-

no lleguen a un acuerdo para la modificación de su texto, existe la posibilidad de recurrir a la ICC para que nombre a un tercero que proponga una revisión equitativa del contrato, o de recurrir directamente a un juez o un árbitro para que sean éstos los que resuelvan el problema. La ICC además ha publicado una serie de comentarios y observaciones, en los que se sugiere la forma en que ha de redactarse la cláusula, y en los que se proponen distintas alternativas para el procedimiento a seguir en caso de que las partes no logren ponerse de acuerdo acerca de la modificación del contrato.

La CNUDMI, pese a no contar con un instrumento que regule de forma específica la cláusula de *hardship*, se ha referido a ella en el capítulo XXII de la Guía Jurídica para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales (1988). En esta guía se denomina a esta figura cláusula de gravosidad, definiendo como gravosidad a un “cambio de factores económicos, financieros, jurídicos o tecnológicos que ocasione un grave perjuicio económico a una parte contratante, por el que se dificulta el cumplimiento de sus obligaciones contractuales”. Este instrumento señala que “la cláusula de gravosidad suele definir el concepto de gravosidad y prever la renegociación del contrato a fin de adaptarlo a la nueva situación creada por la gravosidad”. La guía aconseja a las partes que deseen incorporar una cláusula de esta naturaleza en sus convenios, que lo hagan “en términos que disminuyan la incertidumbre que podría surgir respecto a las obligaciones de las partes” y entre otras cosas, insinúa incluir una lista de eventos que habrán de darse, individual o conjuntamente para que una parte pueda invocar la cláusula; adoptar una definición restrictiva de la gravosidad; imponer alguna otra imitación al derecho de invocar la cláusula de gravosidad; prever algún procedimiento para facilitar la renegociación; fijar el momento en que habrá de considerarse que no hay acuerdo en la negociación para adaptar el contrato, etc.⁵²

Ahora bien, respecto de la interpretación de la cláusula de *hardship*, como se ha dicho, la mayor parte de la doctrina concuerda en que la misma debe ser objeto de una rigurosa interpretación, según la cual, por ejemplo, una cláusula que mencione una circunstancia específica deberá ser interpretada de modo que ninguna otra situación sea tomada como fundamento para la existencia de *hardship*.

tractual terms which reasonably allow for the consequences of the event. [3] Where paragraph 2 of this Clause applies, but where alternative contractual terms which reasonably allow for the consequences of the event are not agreed by the other party to the contract as provided in that paragraph, the party invoking this Clause is entitled to termination of the contract, disponible en <http://tldb.uni-koeln.de>

52. Guía Jurídica de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales, pp. 254-255.

La mayor parte de las cláusulas de hardship constan de dos partes principales: la primera que define las hipótesis frente a las cuales opera la cláusula, y la segunda, que se refiere a los efectos de su aplicación.⁵³ Debido a que el alcance de la cláusula de hardship siempre dependerá de lo que convengan las partes, los criterios para su aplicabilidad y sus consecuencias, resultarán de lo pactado. Mas existen ciertos efectos propios de esta figura y que a continuación analizamos.

EFECTOS

Si bien varios autores coinciden en señalar que una de las particularidades del hardship es justamente que permite la continuación del contrato, evitando su resolución o disolución, existen otros que piensan que las partes pueden acordar expresamente que estas últimas sean las consecuencias de la supervinencia de una excesiva onerosidad. Así, Van Houtte señala que los efectos del hardship, pueden ser cuatro: a) terminación o suspensión; b) renegociación; c) adaptación del contrato; y d) compensación.⁵⁴

La terminación ocurre cuando las circunstancias supervinientes son de tal magnitud o naturaleza que aplicando el principio *rebus sic stantibus*, el contrato solo puede ser resuelto o suspendido. En aquellos supuestos en que no se ha contemplado expresamente una cláusula de hardship, y en los que además no existe legislación sobre el cambio de circunstancias, éste aparece como el único remedio probable en caso de que la ejecución del contrato resulte excesivamente onerosa para una de las partes. La terminación bien puede ser acordada por las partes de mutuo consentimiento, o puede ser solicitada a un tribunal arbitral (si se contempla esa posibilidad) o a la autoridad judicial a quien se haya conferido el foro de conformidad con el contrato, o por aplicación de la legislación que rige el mismo. La terminación solo debe ser utilizada como remedio del hardship cuando la resolución del contrato no resulte más onerosa o perjudicial que la continuación de la relación jurídica.

Si así se ha convenido expresamente, las partes pueden también acudir a una renegociación del contrato cuando las circunstancias lo ameriten. Si las renegociaciones son exitosas, la relación contractual es reestablecida en términos diferentes de los originales. Mas, existe siempre la posibilidad de que las negociaciones fracasen, y ocurre que en la mayor parte de ocasiones, las cláusulas de hardship no contemplan

53. La Guía de la CNUDMI refiere que las cláusulas de gravosidad suelen constar de dos elementos básicos: en primer lugar, en ella se ha de definir el concepto de gravosidad y, en segundo lugar, se ha de prever el recurso a la renegociación para adaptar el contrato a la nueva situación que resulte de la gravosidad.

54. Hans van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, pp. 10-11.

qué hacer cuando esto sucede. La práctica arbitral en este respecto también es escasa.⁵⁵ Un fallo de la Corte Internacional de Arbitraje de París de 1974 ha indicado que una cláusula de renegociación no da derecho a la parte a terminar un contrato cuando las negociaciones fracasen. Así, se entiende que en caso de no llegar a una renegociación exitosa, las partes deberán someter el contrato a la resolución de un tribunal arbitral o de una autoridad jurisdiccional.

La renegociación es la solución que prevé el art. 6.2.3 de los Principios de la *Unidroit*, el cual señala que en caso de excesiva onerosidad o *hardship*, la parte en desventaja puede reclamar la renegociación del contrato. Estos *principios* establecen que tal reclamo deberá formularse sin demora injustificada, con indicación de los fundamentos en los que se basa y que el reclamo de renegociación no autoriza por sí mismo a la parte en desventaja para suspender el cumplimiento de sus obligaciones. El reclamo de renegociación debe ser presentado tan pronto como sea posible, después del momento en que sucedió el hecho generador de la excesiva onerosidad, mas el plazo para reclamar la renegociación dependerá de cada caso en particular del tipo de contrato de que se trate, así como de otros factores como la ubicación de las partes. Estos *principios* remedialmente consagran que de no llegar las partes a un acuerdo, dentro de un tiempo prudencial, cualquiera de ellas puede acudir a un tribunal, el cual podrá resolver el contrato en fecha y condiciones a ser fijadas, o adaptar el contrato con miras a restablecer su equilibrio.

Los Principios de Derecho Europeo de Contratos también se inclinan por solucionar el *hardship* mediante una renegociación de las condiciones contractuales. Al efecto, establecen que si en un plazo razonable las partes no alcanzan un acuerdo al respecto, el juez o tribunal podrá bien poner fin al contrato en los términos y fecha que considere adecuado, 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 tendrá la posibilidad de ordenar que la parte que se negó a negociar o que rompió dicha negociación de mala fe, proceda a reparar los daños causados.⁵⁶

Como se mencionó anteriormente, se ha sostenido que aun en la ausencia de cláusulas de renegociación, las partes de un contrato de larga duración deben tener el derecho y la consecuente obligación de renegociar un contrato cuando se enfrenten a circunstancias imprevistas. En todo caso, deberá considerarse que en ejercicio de la autonomía de la voluntad, de común acuerdo, las partes podrán renegociar su contra-

55. Así lo refiere Hans Van Houtte, *ibidem*, p. 10.

56. Art. 6:111 de los Principios de Derecho Europeo de los Contratos.

to en cualquier momento y frente a cualquier supuesto, siempre que no perjudiquen a terceros.

Los Comentarios a los Principios de la Unidroit establecen que la renegociación ha de conducirse de acuerdo a los principios de buena fe y lealtad negocial, así como al deber de cooperación, contenidos en los *principios* antes mencionados.⁵⁷ Ello conlleva que la parte perjudicada o en desventaja debe honestamente creer que existe una situación de excesiva onerosidad (*hardship*), y no reclamar la renegociación simplemente como una medida estratégica. Además, una vez que el reclamo haya sido presentado, las partes deberán conducir las renegociaciones de una manera constructiva, absteniéndose de cualquier tipo de obstrucción y otorgando toda la información necesaria.

En aquellos casos en que el *hardship* no lleva aparejada la extinción o resolución del contrato, sino su adaptación, la doctrina encuentra que tal modificación puede producirse “ya sea *ipso iure*, a través de las negociaciones de las partes, o mediante una intervención judicial que admite a su vez un amplio margen de posibilidades”.⁵⁸ Ordenamientos como el alemán, el holandés y el japonés admiten que los jueces y árbitros gocen de esta potestad.⁵⁹

En todo caso, la adaptación del contrato por un juez o árbitro ocurre solo cuando así lo han previsto las partes en una cláusula de *hardship*. Puede ser que tal adaptación por intervención judicial opere de forma principal, o que lo haga de forma subsidiaria, en el caso de que las partes no puedan llegar a un acuerdo acerca de cómo modificar el contrato para ajustarlo a las nuevas circunstancias. Algunas veces las cláusulas de *hardship* proveen de ciertos criterios que sirven al árbitro o al juez, pero la mayoría de veces estos son vagos o imprecisos, y no indican con exactitud cuál es la actitud que se debe tomar frente a la excesiva onerosidad superviniente. En ocasiones, las propias cláusulas de *hardship* que permiten la adaptación del contrato por un árbitro establecen el valor que ha de conferirse a tal adaptación.

En aquellos supuestos de excesiva onerosidad superviniente sometidos al arbitraje de amigables compondores, en fundamento a la equidad, los árbitros podrán revisar el contrato o mandar a las partes a que lo hagan, siempre que consideren que es justo reestablecer el balance entre las prestaciones de las partes, cuando el mismo hubiere sido desequilibrado por un cambio de circunstancias.

57. Comentario No. 5 del art. 6.2.3.

58. Sixto Sánchez Lorenzo, *La frustración del contrato en el derecho comparado y su incidencia en la contratación internacional*, p. 10.

59. Hans van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, p. 10.

La Cámara de Comercio Internacional de París ha publicado reglas que sirven para guiar la adaptación de los contratos por un tercero (árbitro, juez, amigable compo-
nedor). De acuerdo con estas reglas, las partes pueden escoger alternativamente, por ejemplo, entre un árbitro único o un panel de tres árbitros. Estas reglas además permiten que las partes confieran a la adaptación un valor vinculante, o que la consideren una simple recomendación.⁶⁰

Finalmente, Van Houtte indica que específicamente en los contratos de larga duración, cuando un cambio de circunstancias afecta la ejecución, el contrato puede no ser terminado ni adaptado, sino sometido a compensación por las prestaciones adicionales llevadas a cabo por una de las partes. La parte para quien resulte más onerosa la ejecución del contrato puede pedir dicha compensación o puede reclamar por enriquecimiento sin causa cuando la relación jurídica termine.⁶¹

CLÁUSULA DE HARDSHIP Y FUERZA MAYOR: DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS

Con frecuencia se suele confundir al *hardship* con la fuerza mayor, cuando en realidad se trata de dos figuras diferentes, que inclusive pueden llegar a presentarse de forma simultánea en un mismo supuesto. Ambas son excepciones al principio *pacta sunt servanda* –las únicas admitidas por los Principios de la Unidroit, los Principios del Derecho Europeo de Contratos, el Anteproyecto de Código Europeo de Contratos y por gran parte de la doctrina y la jurisprudencia–, y se confunden con facilidad, pues son casos análogos, respecto de los cuales no existe una definición clara, llegando inclusive a ser utilizados erróneamente como sinónimos.⁶² Efectivamente, como puede desprenderse de la definición de fuerza mayor contenida en los Principios de la Unidroit “el incumplimiento de una parte se excusa si esa parte prueba que el incumplimiento fue debido a un impedimento ajeno a su control y que, al momento de celebrarse el contrato, no cabía razonablemente esperar, haberlo tenido en cuenta, o haber evitado o superado sus consecuencias”,⁶³ el *hardship* y la fuerza mayor tienen algunos elementos en común: inimputabilidad del incumplimiento, falta de control, posterior a la celebración, imprevisibilidad, mas se diferencian con claridad en cuanto a su regulación legal y sus efectos.

60. Hans van Houtte, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, p. 11.

61. *Ibidem*, p. 11.

62. Werner Melis, *Force Majeure and Hardship Clauses in International Commercial Contracts in View of Practices of the ICC Court of Arbitration*, disponible en http://tldb.uni-koeln.de/php/pub_show_document.php?pubdocid=126600 por autorización de Kluwer Law International, p. 2.

63. Art. 7.1.7.1 de los Principios de la Unidroit sobre Contratación Comercial Internacional.

La Cámara Internacional de Comercio de París ha propuesto dos cláusulas modelos: una de fuerza mayor, que sienta las condiciones bajo las cuales las partes pueden exonerarse de responsabilidad por la inejecución de una obligación que se ha convertido en imposible; y una de hardship, que pretende amparar aquellos supuestos donde los eventos imprevistos alteran fundamentalmente el equilibrio económico de un contrato, de modo que una carga excesiva es impuesta a una de las partes. En el primer caso, el de la fuerza mayor, existe una exoneración de responsabilidad frente a una inejecución del contrato. En el segundo caso, se establece que las partes deberán procurar una adaptación del contrato a las nuevas circunstancias, continuando su relación. Conforme a los Principios de la Unidroit, los conceptos de excesiva onerosidad (*hardship*) y de fuerza mayor (*force majeure*) pueden presentarse conjuntamente, en cuyo caso, le corresponde a la parte perjudicada por los eventos extraordinarios decidir cuál de los recursos invocar. Si alega la fuerza mayor (*force majeure*) podría ser excusada de cumplir, mientras que si invoca la excesiva onerosidad (*hardship*), en principio lo hará con el propósito de renegociar los términos del contrato y mantenerlo en vigor, aunque adaptando las cláusulas del contrato a las circunstancias.

La Guía de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales también diferencia al hardship de la fuerza mayor y sostiene que las cláusulas de gravosidad

No deben confundirse con las de exoneración. La cláusula de gravosidad prevista en esta Guía se aplicaría a aquellos cambios de circunstancias que hacen más oneroso el cumplimiento de las obligaciones de una parte, sin impedir ese cumplimiento. La cláusula de exoneración considerada en esta Guía sería aplicable únicamente a aquellos cambios de circunstancias que impiden el cumplimiento.⁶⁴

EL HARDSHIP EN LA JURISPRUDENCIA

La institución del hardship o excesiva onerosidad ha sido recogida tanto en la jurisprudencia arbitral, como en fallos judiciales expedidos por diversos órganos jurisdiccionales de carácter nacional.

Perillo encuentra en el caso *Pollard vs. Shaffer* al primer precedente jurisprudencial existente sobre el hardship. En este caso resuelto por la Corte de Pennsylvania en 1787, se concluyó que debido a que los riesgos de un evento (la Revolución Ame-

64. Guía Jurídica de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales (1988), p. 255.

ricana) no habían podido ser contemplados por las partes, el tenedor de una tierra no tenía ninguna responsabilidad por su imposibilidad para ejecutar el contrato. El autor señala que este no es un caso de imposibilidad, ni propiamente de frustración, sino un caso de *hardship*, resuelto hace más de doscientos años, que se ha mantenido “como un monumento en el Sahara, solo e ignorado”⁶⁵ y que debieron pasar muchos años para que la historia moderna del *hardship* comience.

Dentro del sistema de arbitraje de la ICC se han emitido algunos laudos muy significativos sobre la materia. Así, el Caso No. 1512, cuyo laudo fue expedido en 1971. La controversia surgió cuando un banco paquistaní alegó que el conflicto armado entre India y Pakistán de 1965 y la legislación de emergencia adoptada en ambos países por tal motivo, habían creado una situación que le liberaba de cumplir con su obligación de pagar el monto de una garantía rendida a favor de una compañía hindú, basándose en la doctrina inglesa de la frustración del contrato vigente en ambos países. El árbitro consideró que para que opere esta doctrina era necesario que exista un “cambio radical de circunstancias” que haya producido un “cambio radical en la obligación”. En su laudo, recordó que el principio *rebus sic stantibus* es de estricta y estrecha interpretación, y que no debe tomarse en cuenta solamente el carácter fundamental de los cambios ocurridos, sino además el tipo de contrato de que se trata, así como los requisitos de justicia y equidad en relación con cada una de las circunstancias del caso. Finalmente negó la alegación del banco paquistaní de que se había producido un cambio fundamental de circunstancias.⁶⁶

En el laudo No. 2404, también del sistema arbitral de la CCI, el tribunal arbitral consideró que el principio *rebus sic stantibus* invocado por una empresa rumana para justificar la no recepción de unas mercaderías suministradas por una empresa belga, no podía ser aplicado al caso, y recordó que esta noción debe ser utilizada con cuidado y prudencia, especialmente cuando la intención de las partes se encuentra claramente expresada en el contrato. Así mismo puntualizó que la alegación no podía ser aceptada por cuanto la parte rumana pretendía trasladar a su contraparte, su responsabilidad por los daños ocasionados, cuando la evidencia aportada reveló que podía haber minimizado el riesgo si hubiese actuado sin demora al momento en que tuvo conocimiento de los daños.⁶⁷

En el laudo No. 2478, el tribunal arbitral debía decidir sobre un reclamo por daños iniciado por una compañía francesa en contra de una empresa rumana que no había entregado una cierta cantidad de combustible debido a un cambio en el precio del

65. Joseph Perillo, *Hardship and its Impact on Contractual Obligations: A Comparative Analysis*, pp. 3-4.

66. Laudo de la ICC No. 1512, YCA 1976, p. 128, disponible en <http://tldb.uni-koeln.de/>

67. Laudo de la ICC No. 2404, Clunes 1976, p. 995, disponible en <http://tldb.uni-koeln.de/>

petróleo. En su contestación, la empresa rumana alegó que la no entrega del combustible se encontraba plenamente justificada por cuanto en el contrato existía un apéndice en el que se preveía que en caso de una devaluación o revaluación del franco o del dólar, las partes debían examinar las consecuencias de la nueva situación monetaria y acordar medidas para reestablecer el equilibrio contractual. El tribunal arbitral rechazó esta alegación pues consideró que el cambio del precio del petróleo no se encontraba amparado por esta cláusula que claramente estatúa la posibilidad de renegociación solamente en caso de una devaluación o revaluación monetaria.⁶⁸

En el laudo No. 8486, una empresa holandesa y otra de origen turco contrataron la instalación de una planta para la manufactura de un producto en el mercado turco. Se sometieron al arbitraje de la CCI y a la ley holandesa. Debido a dificultades financieras, el comprador turco pagó solo el 3% del precio contractual por adelantado y no abrió la carta de crédito dentro del tiempo que había sido acordado en el contrato. La empresa holandesa ofreció entregar solo la mitad de la instalación. El comprador aceptó la oferta y la empresa holandesa expidió la factura por la mitad del precio originalmente convenido. El comprador hizo una contraoferta por aproximadamente el 60% del precio de entrega reducido. La empresa holandesa rechazó esa oferta, y luego de negociaciones infructuosas, inició el procedimiento arbitral ante la CCI. La empresa turca reconvino alegando que se había producido una dramática caída del precio del producto en el mercado turco, lo que a su juicio había generado hardship. El árbitro negó la reconvencción aplicando las disposiciones de la ley holandesa y los principios de la Unidroit. Señaló que las circunstancias alegadas por la empresa (circunstancias supervinientes no previstas) no permitían al tribunal liberarle de su obligación de pagar. Recordó que el hardship solo debe ser admitido en casos excepcionales, y que no puede ser empleado para trasladar la responsabilidad y los riesgos propios de la actividad comercial a la otra parte contractual. Finalmente resolvió que el tribunal arbitral no podía considerar las circunstancias imprevistas en la forma solicitada por la empresa turca, rechazando la alegación de que se había producido hardship.⁶⁹

Los órganos judiciales de algunos países se han referido también al hardship o cambio de circunstancias. Así, la jurisprudencia uruguaya, por ejemplo, en un primer pronunciamiento, aplicó la teoría de la imprevisión a un contrato de arrendamiento otorgado en dólares estadounidenses en el mes de agosto de 1982, decidiendo que las pérdidas derivadas de la brusca modificación de la cotización del dólar estadounidense, fuesen soportadas por ambos contratantes y no solo por el arrendatario. El otro fa-

68. Laudo de la ICC No. 2478, YCA, 1978, p. 222, disponible en <http://tldb.uni-koeln.de/>

69. Laudo ICC No. 8486, YCA, 1999, p. 162, disponible en <http://tldb.uni-koeln.de/>

llo, de 1984, constituye también un hito pues ordenó readecuar las condiciones económicas de un contrato por el cual una de las partes contrajo obligaciones en dólares estadounidenses, antes de la devaluación monetaria ocurrida en el mes de noviembre de 1982. El fallo se afilió a la tesis que sustenta la necesidad de aplicar la teoría de la imprevisión como medio de mantenimiento del contrato, atenuando los efectos de la irrupción de un hecho imprevisible y extraordinario.⁷⁰

En la jurisprudencia costarricense, Rodríguez Varas refiere la Resolución No. 509 de 23 de noviembre de 1994, del Tribunal Superior Segundo Civil, que dijo:

Ciertamente los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes (...) Ahora bien, para atenuar los duros efectos de que los pactos han de cumplirse, encontramos la cláusula “*rebus sic stantibus*” (...) En virtud de la misma, las obligaciones subsistirán mientras las circunstancias originales no hubieran experimentado fundamental modificación (...) Cuando las partes contratan, lo hacen con el propósito de obtener alguna ganancia o alguna ventaja. Esto es lícito; pero en ocasiones puede ocurrir que el convenio lejos de producirle alguna ventaja o ganancia, a alguna de las partes, le acarrea un verdadero gravamen. En estos supuestos resulta claro que el principio de que los pactos han de cumplirse –contenido en el artículo 1022 citado–, cede ante lo dispuesto en el también mencionado 1023, especialmente en su inciso 1, en tanto hace alusión a la equidad que debe prevalecer en toda obligación. Norma esta última que, como fue señalado, es fiel reflejo de la cláusula según la cual las obligaciones subsisten mientras las circunstancias originales no hayan experimentado fundamental modificación.⁷¹

CONCLUSIONES

Como colofón de lo expuesto, cabe señalar que, dentro del marco de la nueva ética de los negocios internacionales, es de esperar que poco a poco vaya atenuándose la estricta y clásica concepción de la rigurosa aplicación del principio *pacta sunt servanda*, y que el derecho comercial internacional vaya evolucionando de forma que sea capaz de incorporar a plenitud el axioma del *rebus sic stantibus*.

Mientras ello ocurre, seguirá siendo necesario que la doctrina continúe discutiendo y desarrollando la teoría del cambio de circunstancias, y que vaya resaltando los beneficios que acarrea para la contratación comercial moderna la flexibilización de

70. Galante y Martins Abogados, *Defensas procesales de los deudores en dólares en procesos ejecutivos y de ejecución*, en <http://www.cronicas.com.uy/hnimprimir.cgi?10466,0>

71. Luis Ricardo Rodríguez Varas, *Curso de Derecho de los Contratos*, disponible en <http://comunidad.vlex.com/au-lavirtual/jurtesis5.doc>

principios cuya vigencia se explicaba plenamente en el pasado, pero que hoy en día, deben ser replanteados.

Por lo pronto, los contratantes cuentan con instrumentos que les permiten incorporar en sus acuerdos comerciales el tema del cambio de circunstancias y de la ruptura del equilibrio económico contractual. Amén de lo que ha sido expuesto en este trabajo, es más allá de recomendable el incluir cláusulas de hardship en los contratos comerciales internacionales. Las partes deben procurar, al redactar su contrato, cerrar la suerte de los supuestos de hardship a través de articulados lo más precisos posibles. Además, no deben descartar la conveniencia de designar un régimen que regule estos supuestos, que bien puede ser el de los Principios de la Unidroit o el de los Principios de Derecho Europeo de Contratos, pues es poco probable que el derecho aplicable al contrato resulte suficientemente seguro. Adicionalmente, es de anotar que la aplicación del hardship, cual ocurre con la aplicación del principio *rebus sic stantibus*, solo estará plenamente garantizada si se contempla la vía arbitral como método de solución de cualquier controversia que se pueda presentar, por encima del sometimiento a órganos jurisdiccionales nacionales. En última instancia, siempre corresponderá a estos decidir acerca de la aplicación del hardship a un caso concreto, y la experiencia ha evidenciado la conveniencia de que sean los árbitros quienes tengan en sus manos la facultad de decidir si se ha producido o no un cambio de circunstancias que lleve a la excesiva onerosidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Alterini, Atilio Aníbal, *Teoría de la Imprevisión y Cláusula de Hardship*, en http://www.alterini.org/tonline/to_aaa10.htm.
- Anteproyecto de Código Europeo de Contratos*, en http://alterini.org/lu_antecodeur.htm
- Capítulo VIII: Hardship, *Principios de Derecho Transnacional y Lex Mercatoria*, en <http://www.tldb.de/>
- Carta de las Naciones Unidas*, en <http://www.un.org/spanish/aboutun/charter/>
- Cláusula estándar de Hardship de la CCI*, en <http://tldb.uni-koeln.de>
- Codice Civile Italiano*, en http://www.jus.unitn.it/cardozo/Obiter_Dictum/codciv/Codciv.htm
- Galante y Martins Abogados, *Defensas procesales de los deudores en dólares en procesos ejecutivos y de ejecución*, en <http://www.cronicas.com.uy/hnimprimir.cgi?10466,0>
- Guía Jurídica de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales* (1988), en <http://www.jurisint.org/pub/02/sp/doc/488.htm>
- Le Tourneau, Philippe, "La ética de los Negocios y de la administración en el siglo XXI", en <http://www.ucsm.edu.pe/rabarcaf/enas05.htm>

- Nassar, Nagla. *Sanctity of Contracts Revisited*, Londres, Dordrecht, 1995.
- Perillo, Joseph, *Hardship and its Impact on Contractual Obligations: A Comparative Analysis*, Roma. Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero, 1996.
- *Contratación Internacional. Comentarios a los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales del Unidroit*, México, Universidad Nacional Autónoma de México-Universidad Panamericana, 1998.
- Principios de la Unidroit sobre la Contratación Comercial Internacional con Comentarios*, en <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles1994/fulltext.pdf>
- Remiro Brotons, Antonio, y otros, *Derecho Internacional*, Madrid, McGraw-Hill, 1997.
- Rimke, Joern, *Force majeure and hardship, Application in international trade practice with specific regard to the CISG and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, s/c, Kluwer, 2000.
- Rodríguez Varas, Luis Ricardo, *Curso de Derecho de los Contratos*, en <http://comunidad.vlex.com/aulavirtual/jurtesis5.doc>
- Sánchez Lorenzo, Sixto, *La frustración del contrato en el derecho comparado y su incidencia en la contratación internacional*, en <http://www.eldial.com/suplementos/privado/doc-trina/ip050322-d.asp>
- Van Houtte, Hans, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda*, en http://tldb.uni-koeln.de/php/pub_show_document.php?pubdocid=117300
- Melis, Werner, *Force Majeure and Hardship Clauses in International Commercial Contracts in View of Practices of the ICC Court of Arbitration*, disponible en http://tldb.uni-koeln.de/php/pub_show_document.php?pubdocid=126600 por autorización de Kluwer Law International.
- Zimmermann, Reinhard, *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Munich, Cape Town, 1990.