

# Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre la compraventa: tendencias y perspectivas



*Puede solicitarse más información en:*

UNCITRAL secretariat, Vienna International Centre,  
P.O. Box 500, 1400 Vienna, Austria

Teléfono: (+43-1) 26060-4060  
Internet: [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)

Telefax: (+43-1) 26060-5813  
Correo electrónico: [uncitral@uncitral.org](mailto:uncitral@uncitral.org)

Treinta y cinco años del régimen  
uniforme sobre la compraventa:  
tendencias y perspectivas

Deliberaciones de la Mesa Redonda de Alto Nivel  
celebrada durante el 48º período de sesiones  
de la Comisión de las Naciones Unidas  
para el Derecho Mercantil Internacional

Viena, 6 de julio de 2015



Las opiniones expresadas en esta publicación son las de los autores y no reflejan necesariamente las opiniones de las Naciones Unidas, la CNUDMI o su secretaría.

Las contribuciones se reproducen con el permiso de los autores.

© Naciones Unidas, marzo de 2016. Reservados todos los derechos a nivel mundial.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no entrañan, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de ningún país, territorio, ciudad o zona, o de sus autoridades, o sobre el trazado de sus fronteras o límites.

La presente publicación no ha pasado por los servicios de edición de las Naciones Unidas.

# Índice

	<i>Página</i>
<b>Prefacio</b> .....	v
<i>János Martonyi</i>	
<b>Introducción</b> .....	1
<i>Eric E. Bergsten</i>	
<b>Treinta y cinco años de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: expectativas y resultados</b> .....	7
<i>Quentin Loh</i>	
<b>Perspectivas de la armonización del derecho mercantil transnacional</b> . . .	15
<i>Rui Manuel Moura Ramos</i>	
<b>La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980: treinta y cinco años después</b> .....	23
<i>Ana Elizabeth Villalta Vizcarra</i>	
<b>La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías</b> .....	35
<i>Liming WANG</i>	
<b>La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y la Ley de Contratos de China</b> .....	47



## Prefacio

En su 46° período de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (“CNUDMI” o la “Comisión”) solicitó a la Secretaría que comenzara a planificar un coloquio con motivo del 35° aniversario de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (la “Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa” o “CIM”)<sup>1</sup>, que tendría lugar en una fecha posterior al 47° período de sesiones de la Comisión<sup>2</sup>. La Comisión convino en que cabía ampliar el alcance de ese coloquio incorporando algunas de las cuestiones planteadas en una propuesta formulada en su 45° período de sesiones<sup>3</sup>. Esa petición fue reiterada en el 47° período de sesiones de la Comisión<sup>4</sup>.

En consecuencia, la Secretaría organizó el lunes 6 de julio de 2015 una mesa redonda de alto nivel durante el 48° período de sesiones de la Comisión, con la participación de expertos en la esfera del régimen sobre la compraventa internacional de mercaderías. Asimismo, la Secretaría preparó una nota titulada “Tendencias actuales en el ámbito del derecho de compraventa internacional de mercaderías”<sup>5</sup> para el 48° período de sesiones de la Comisión, en la que se facilita información sobre varios aspectos de la promoción, interpretación y aplicación de la CIM y de sus textos complementarios, así como sugerencias relativas a las posibles iniciativas futuras de la CNUDMI en la esfera de la compraventa internacional de mercaderías.

En atención a la solicitud formulada por la Comisión en su 48° período de sesiones<sup>6</sup>, en la presente publicación se reproducen las ponencias presentadas en esa mesa redonda de alto nivel, así como el discurso principal pronunciado en las Conferencias de Primavera de la CNUDMI organizadas por el Centro Regional de la CNUDMI para Asia y el Pacífico los días 4 y 5 de junio de 2015 en Incheon (República de Corea).

En el “Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, 48° período de sesiones”<sup>7</sup> se resumen las deliberaciones celebradas durante la mesa redonda de alto nivel. En particular, en ese período de sesiones, “[e]n vista de que la cuestión del derecho relativo a la compraventa de mercaderías no se había tratado en un grupo de trabajo desde hacía unas tres décadas, y de que, por lo tanto, no se disponía en la CNUDMI de un foro permanente para el intercambio de información sobre la promoción y aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, la Comisión solicitó a la Secretaría que le presentara informes periódicos sobre las actividades de promoción y de creación de capacidad en apoyo de la aplicación de la Convención, con miras a obtener orientación estratégica respecto de esas actividades”<sup>8</sup>.

<sup>1</sup> Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1489, núm. 25567.

<sup>2</sup> Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo octavo período de sesiones, Suplemento núm.17 (A/68/17), párr. 315.

<sup>3</sup> Documento A/CN.9/758 de las Naciones Unidas.

<sup>4</sup> Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo noveno período de sesiones, Suplemento núm.17 (A/69/17), párr. 255.

<sup>5</sup> Documento A/CN.9/849 de las Naciones Unidas.

<sup>6</sup> Documentos Oficiales de la Asamblea General, septuagésimo período de sesiones, Suplemento núm.17 (A/70/17), párr. 333.

<sup>7</sup> *Ibid.*, párrs. 325 a 334.

<sup>8</sup> *Ibid.*, párr. 334.



# Introducción

*János Martonyi*

Es un gran placer y un honor presidir esta mesa redonda en celebración del 35° aniversario de la CIM en presencia de los más destacados expertos y de personas movidas por los mismos intereses y aspiraciones, tanto si proceden de países que han sido partes en la Convención desde su misma creación, de países que se han adherido hace poco a ella o de países que apenas están estudiando la posibilidad de unirse a la familia de la CIM y, con ello, seguir promoviendo la adopción y la aplicación más universal de la Convención.

Fue hace diez años cuando se celebró el 25° aniversario de la CIM en un coloquio similar. Es hora de examinar la evolución en el último decenio en relación con la adopción y aplicación de la Convención. El impresionante mapa que figura en el sitio web de la CNUDMI muestra con claridad el creciente número de Estados contratantes de la Convención (83 en la actualidad) y la creciente atracción que despierta en países de África y América del Sur, entre otras regiones. La secretaría de la CNUDMI nos preparó un documento preliminar titulado “Tendencias actuales en el ámbito del derecho de compraventa internacional de mercaderías” en el que también se hace un par de referencias a mi país, Hungría. Agradezco esas referencias porque la CIM, y la CNUDMI en términos más generales, desempeñaron un papel muy especial no solo en la historia jurídica, sino también en la historia política de mi país.

Hungría se esforzaba por desempeñar un papel activo en la unificación del derecho ya desde principios del decenio de 1960. Los especialistas en derecho y los juristas húngaros, basándose en una cultura jurídica centenaria avanzada, nunca estuvieron dispuestos a aceptar la idea y la realidad de un mundo dividido y del aislamiento de su país detrás de lo que se llamaba el Telón de Acero. Todos ellos compartían el sueño de que hubiera normas jurídicas más unificadas sobre las transacciones internacionales, no solo porque existía la necesidad y la aspiración universales de que así fuese, sino también porque la unificación del derecho civil, al menos el relativo a los contratos transfronterizos, brindaba la oportunidad de salir del aislamiento político, económico y jurídico de Hungría. Entre esos importantes juristas, el papel más destacado lo desempeñó el Profesor Ferenc Mádl, especialista en conflictos de leyes, derecho civil, derecho mercantil internacional y derecho europeo, que, más tarde, a principios de los años 90, fue Ministro de Educación y Cultura en el primer Gobierno de Hungría elegido democráticamente, y que también fue Presidente de la República de 2000 a 2005.

Aparte de esos logros académicos, el comercio internacional adquiría cada día más importancia para el país, al haberse demostrado que la antigua teoría de la autarquía económica era totalmente obsoleta e inviable.

Ello, sumado a los esfuerzos del régimen por mitigar el aislamiento político, dio lugar a que el Gobierno propusiera en la Asamblea General de las Naciones Unidas la creación de una organización internacional para la unificación del derecho mercantil internacional y, sobre la base de esa propuesta, se estableció en 1966 la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

Fue en ese contexto en el que otro destacado catedrático húngaro de derecho civil, de reputación internacional, Gyula Eörsi, presidió la conferencia diplomática en Viena en la que se aprobó la Convención en 1980. Hungría fue uno de los primeros países que firmaron la Convención en la conferencia y uno de los primeros Estados que la ratificó.

En la nota de la Secretaría se subraya debidamente la importancia de la Convención como fuente de inspiración para las reformas legislativas regionales y nacionales. La influencia de la CIM no se limita al derecho de los contratos de compraventa de mercaderías, sino que se hace extensiva al derecho de los contratos general. En varios textos legislativos nacionales recientemente aprobados (Argentina, España y Japón), también se menciona el Código Civil de Hungría (Ley V de 2013).

Los ejemplos más importantes de esa influencia son las normas sobre la responsabilidad por incumplimiento de contrato, tanto en lo relativo a la base de la responsabilidad como a la cuantificación de los daños y perjuicios que han de pagarse en caso de que se determine la existencia de tal responsabilidad. Las disposiciones correspondientes ya toman como modelo el artículo 79 y el artículo 74, respectivamente, de la Convención, sustituyendo el antiguo sistema de responsabilidad basada en la culpa por la responsabilidad objetiva por incumplimiento de contrato y limitando la cuantía de los daños y perjuicios que ha de pagar la parte que incumpla al introducir el criterio de la previsibilidad.

De conformidad con el artículo 6:142 del nuevo Código Civil, se exonera de responsabilidad a la parte que haya incurrido en incumplimiento si demuestra que este se debió a un impedimento ajeno a su voluntad, que no podía haberse previsto en el momento de la celebración del contrato y que no cabía esperar que lo evitase o que evitase sus consecuencias.

Con respecto a la cuantificación de los daños y perjuicios, el artículo 6:143 del Código limita la responsabilidad por daños emergentes en la medida en que se demuestre que los daños como consecuencia posible del incumplimiento eran previsibles en el momento de la celebración del contrato. (Cabe señalar que una versión del criterio de previsibilidad relativo a la cuantificación de los daños y perjuicios se aplicaba también en el antiguo sistema solo en el caso de los contratos económicos internacionales, es decir, los contratos entre entidades económicas húngaras y extranjeros.)

Esta breve introducción me brinda la oportunidad de mencionar otra cuestión concreta y sumamente pertinente, de la que también trata la nota de la Secretaría. Como se pone de relieve en la nota, en los últimos cuatro años se han retirado siete declaraciones relativas a la CIM y, en consecuencia, ningún Estado Parte excluye actualmente la aplicación de la Parte II o la Parte III, de conformidad con el artículo 92.

Como es sabido, Hungría hizo una declaración sobre la base del artículo 96 de la Convención. Esa declaración se remonta a la antigua norma de un Decreto Ministerial de 1974 que exigía que los denominados “contratos de comercio exterior” se celebraran por escrito. La importancia, el sentido y el efecto jurídico de la declaración han resultado muy controvertidos desde hace mucho tiempo, en particular después de que la legislación aboliera el concepto de “contrato de comercio exterior” en el momento de la adhesión de Hungría a la Unión Europea el 1 de mayo de 2004. Aún antes de esa fecha, los tribunales trataron de flexibilizar ese requisito formal, interpretándolo solamente como un medio de prueba del contrato y no como condición de su validez. La declaración creó considerable incertidumbre y un debate académico acerca de si los tribunales (húngaros) aplican automáticamente el requisito como parte de la *lex fori* o si —como hicieron los dos tribunales

húngaros— el requisito había de aplicarse de conformidad con la ley aplicable definida por las normas sobre conflicto de leyes<sup>1</sup>. En todo caso, la declaración no solo creó incertidumbres y dificultades, sino que ya resulta totalmente redundante<sup>2</sup>.

Me complace mucho anunciar que el Parlamento húngaro aprobó una resolución para retirar la declaración hace aproximadamente un mes. El depósito de la declaración sobre el retiro está previsto para hoy. El representante de Hungría en Nueva York está informando en este momento al Secretario General de las Naciones Unidas del retiro de la declaración húngara.

Al principio de mi introducción me referí a un sueño que muchos de nosotros compartíamos, que, de hecho, hemos compartido durante mucho tiempo, en los distintos continentes, regiones, culturas, idiomas, desde luego, en el sistema económico, político y jurídico al que pertenecemos. El sueño es un ideal expresado por Ernst Rabel cuando dijo: “Il ne faut pas oublier le but suprême de nos efforts, il est idéaliste. Nous cherchons à ouvrir une voie au droit mondial...”<sup>3</sup>.

¿*Droit mondial*, derecho mundial, orden jurídico mundial universal? Hace algunos decenios eso parecía un proyecto bastante realista, una evolución inevitable a causa de la expansión del comercio internacional, el crecimiento económico y la internacionalización económica, política e institucional del mundo. El comercio desempeñaba un papel fundamental en ese proceso y todos propugnábamos la liberalización y una mejor reglamentación del comercio. “El comercio es bueno” —era el lema— “el libre comercio es aún mejor”. Al mismo tiempo, también se reconocía generalmente la necesidad de un entorno jurídico más seguro, más previsible y, por tanto, un entorno jurídico más homogéneo y un marco jurídico más uniforme.

Se lograron enormes progresos en la elaboración de ese marco jurídico tanto en la esfera del derecho público como en la del derecho privado mucho antes de que comenzara el proceso de globalización. Se estableció un sistema de comercio multilateral, en realidad cada vez más universal, con los objetivos fundamentales de la liberalización progresiva y la reglamentación justa y equilibrada del comercio internacional sobre la base del principio de igualdad de trato plasmada principalmente en el ingenioso artilugio jurídico, conocido como cláusula de la nación más favorecida.

La unificación del derecho privado solo parecía ir a la zaga. La práctica comercial se desarrolló rápidamente debido a la explosión del crecimiento del comercio internacional, que se reflejaba en contratos y condiciones normalizados, usos uniformes, reglas modelo y prácticas unificadas de todo tipo. La unificación de los tratados internacionales recibió un impulso decisivo con la creación de la CNUDMI en 1966 y en los decenios siguientes se realizaron espectaculares progresos. No cabe duda de que la CIM fue la piedra angular de todos los logros en la esfera de la unificación del derecho mercantil internacional.

Al tratar el tema de la unificación futura del derecho mercantil internacional y, más concretamente, el futuro de la CIM, debemos tener en cuenta un par de aspectos importantes.

<sup>1</sup> Tamás Sándor y Lajos Vékás, ‘Nemzetközi adásvétel – A Bécsi Egyezmény kommentárja’ [Compraventa internacional de mercaderías – Comentario sobre la CIM], HVG Orac, Budapest, 2005.

<sup>2</sup> Sarolta Szabó, “„Fenn/tarthatatlan”: a Bécsi Vételi Egyezmény és az írásbeliségre vonatkoztatott magyar fenntartás’ [“Insostenible”: la CIM y la reserva húngara sobre la “forma escrita”], en Bonas Iuris Margaritas Quaerens - Emlékkötet a 85 éve született Bánrévy Gábor tiszteletére [- Ensayos en honor del difunto Profesor Gábor Bánrévy con ocasión de su 85º cumpleaños], Pázmány Press, Budapest, 2015.

<sup>3</sup> Ernst Rabel, “Observations sur l’utilité d’une unification du droit de vente au point de vue des besoins du commerce international”, 22 *RabelsZ* (1957) 122, 123.

En primer lugar, hemos de analizar los puntos fuertes y débiles de la Convención en función de la experiencia adquirida en el tiempo transcurrido desde su entrada en vigor. Esa labor se está llevando a cabo afanosamente y las opiniones y conclusiones varían; algunas de esas opiniones llegaron al extremo de sugerir lisa y llanamente que la CIM era “rechazada en gran medida por la práctica comercial”<sup>4</sup>. No obstante, en conjunto el resultado es positivo.

En segundo lugar, hemos de tener en cuenta los enormes cambios que se han producido en los últimos 35 años debido principalmente al progreso tecnológico, en particular, la revolución de la información, los cambios socioeconómicos e institucionales que entraña; un proceso y síndrome denominado someramente globalización.

Surgió una nueva consigna, “el mundo es plano”<sup>5</sup>, que reflejaba esa evolución, pero que no tenía plenamente en cuenta las complejidades, las incertidumbres y la naturaleza imprevisible e incidental de nuestro mundo actual. El mundo puede ser plano desde lejos. Pero si uno se acerca verá los picos y los valles, incluso los acantilados. La teoría de los juegos nos enseña que debido a la interacción de múltiples actores los resultados son sumamente imprevisibles. Aparecen cisnes negros (y grises) (a veces en forma de explosiones políticas imprevistas) y el curso de los acontecimientos da un giro completamente diferente. La complejidad, la imprevisibilidad y la incertidumbre se ven agravadas por la aceleración de los procesos de causalidad con el resultado de que lo que solía llamarse el “efecto mariposa” se llama ahora el “defecto mariposa”<sup>6</sup>. La globalización es más compleja y diversa de lo que parece, pues está entrelazada con elementos de fragmentación, regionalización y localización, especialmente (aunque no exclusivamente) en la esfera de la cultura, la gobernanza y la elaboración de normas.

Ese entorno no es el más adecuado para el encargado de elaborar normas. Tanto más cuanto que el derecho, las normas jurídicas y los reglamentos sufren cambios profundos y de gran alcance en la sustancia, los métodos, el procedimiento y la estructura geométrica. Ahora tenemos un sistema de múltiples niveles (mundial, regional, nacional, subnacional) con líneas divisorias cada vez más borrosas y conflictos entre los distintos niveles. Un aspecto que reviste más importancia es que en todos esos niveles aparecen normas no estatales que compiten con las normas adoptadas por la legislación a nivel nacional o internacional y a veces las dejan fuera de juego<sup>7</sup>.

Lo que solía ser una relación jerárquica bastante bien definida entre los distintos niveles de normas jurídicas, en particular entre las leyes internacionales y las nacionales, descrita como una estructura geométrica o pirámide, se está convirtiendo en una nube cada vez más difusa en la que las normas jurídicas de carácter, función y rango diferentes compiten entre sí, se entremezclan e interactúan, se remiten unas a otras, y se alimentan y se excluyen recíprocamente. Categorías antiguas como tratado, legislación, reglamento, jurisprudencia, principios, costumbres, práctica comercial, derecho público y derecho privado ya no están talladas en piedra y tienen un significado cada vez más relativo.

<sup>4</sup> Jan H. H. Dalhuisen, “Globalization and the Transnationalization of Commercial and Financial Law”, 67 *Rutgers University Law Review* 1 (2014) 24.

<sup>5</sup> Thomas L. Friedman, *The World is Flat*, Farrar, Straus & Giroux, Nueva York, 2005.

<sup>6</sup> Ian Goldin y Mike Mariathan, *The Butterfly Defect: How Globalization Creates Systemic Risks, and What to Do about It*, Princeton University Press, 2014.

<sup>7</sup> János Martonyi, “Univerzális értékek, globális szabályok, lokális felelősség” [Valores universales, normas mundiales, responsabilidades locales] en Magyarország ma és holnap [Hungria hoy y mañana], Magyar Szemle Könyvek, Budapest, 2007. 137-175.

Las tendencias a la fragmentación y la regionalización son más visibles en la esfera del derecho público del comercio internacional. El progreso del sistema multilateral de comercio establecido por un acuerdo “provisional” hace menos de 70 años y desarrollado de forma espectacular por lo que ha pasado a ser el sistema de la OMC, una red formada por una amplia gama de reglamentaciones, se ha frenado considerablemente en el mejor de los casos y en el peor se ha paralizado. Al mismo tiempo, y también debido a ello, el principio sacrosanto original (pero que en realidad nunca fue respetado plenamente) de la igualdad de trato y su instrumento jurídico, el trato NMF, siguieron en declive, los acuerdos regionales y bilaterales de libre comercio proliferaron y abarcan una proporción creciente del comercio mundial<sup>8</sup>. No cabe duda de que esta tendencia del declive del trato NMF y la generalización de regímenes comerciales bilaterales o regionales específicos continuará también en el futuro, especialmente en vista de las importantes negociaciones en curso entre los protagonistas más importantes del comercio mundial.

Así pues, ¿cuáles son el lugar, el papel y el futuro de la Convención en este entorno turbulento y cambiante?

A menudo se indica con razón, como se menciona anteriormente, que la Convención es un modelo, una fuente de inspiración para la legislación regional y nacional. Fue también un compromiso ingenioso, un puente entre el derecho de los tratados y la práctica comercial. El artículo 6 y, en particular, el artículo 9.2 representaron sin duda un auténtico avance hace 35 años, no solo al permitir que las partes excluyeran la aplicación de la Convención, sino también al reconocer la aplicabilidad de usos de los que las partes tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio de que se trate, sean ampliamente conocidos y regularmente observados.

Por ello la CIM ha sido un puente en varios sentidos. Es un puente entre el enfoque descendente y el enfoque ascendente de la unificación del régimen de los contratos transnacionales, que combina el derecho establecido por tratados con la autonomía de las partes y la práctica comercial. Es un puente entre los sistemas jurídicos de tradición anglosajona y los de tradición romanista. También es un puente entre nociones, términos y significados jurídicos dispares que pretende crear un lenguaje común, una lengua franca, un lenguaje que nadie puede reconocer como suyo, pero que todos entienden, utilizan y aprovechan<sup>9</sup>. Esa es probablemente la empresa más ambiciosa y arriesgada que pudiera pretenderse con una legislación uniforme. Las nociones, los conceptos y los términos jurídicos están arraigados en la historia y la cultura y son inseparables del lenguaje. En su mayoría han surgido con los sistemas jurídicos nacionales y su significado puede interpretarse, definirse y aplicarse exclusivamente, o al menos, en el contexto y el marco de esos sistemas jurídicos. Si se sacan de su entorno seguro y familiar, como buques que zarpan de sus puertos seguros y navegan por aguas desconocidas, podrían perder su significado u orientación precisos. Pese a esas preocupaciones, la ambición es correcta y el riesgo es limitado. Las nociones y los términos jurídicos no fueron siempre estrictamente nacionales (aunque siempre han sido distintos) y muchos de ellos tuvieron su origen en un patrimonio común. Siempre se han comunicado entre sí y en los últimos 150 años de creciente internacionalización esa comunicación ha sido mucho más intensa y eficiente. El fenómeno de la fertilización cruzada se aplica no solo a la relación entre el derecho establecido por los tratados y la

<sup>8</sup> János Martonyi, “Decline of the Principle of Equal Treatment in the Global Economy”, Legal Supplement, *Studies in International Economics*, agosto de 2015, Vol.1. No. 1.

<sup>9</sup> Véase, por ejemplo, Peter Schlechtriem, “25 Years of the CISG: An International Lingua Franca for Drafting Uniform Laws, Legal Principles, Domestic Legislation and Transnational Contracts”, en *Drafting Contracts under the CISG* (Harry M. Flechtner y otros, coords.), Oxford University Press, Nueva York, 2007. Sarolta Szabó, ‘A Bécsi Vételi Egyezmény, mint nemzetközi lingua franca – az egységes értelmezés és alkalmazás újabb irányai és lehetőségei’ [La Convención de Viena sobre la Compraventa como lengua franca internacional – Tendencias recientes y resultados de la interpretación y aplicación uniformes] Pázmány Press, Budapest, 2014.

práctica comercial, sino también a la interacción entre las legislaciones nacionales, la práctica judicial, los conceptos, las nociones, los términos jurídicos y sus significados. Como se ha mencionado antes, el mundo jurídico se está volviendo también más complejo y las tendencias son diversas y contradictorias. Pero el esfuerzo de la Convención de avanzar por un camino desconocido representa un paso decisivo hacia un mundo más seguro, con menores riesgos y menos costoso, al menos para las transacciones internacionales.

Así pues, la CIM puede ser no solo un puente entre el régimen uniforme establecido por tratados y la práctica comercial internacional, no solo entre el derecho anglosajón y el derecho de tradición romanista, no solo —en un sentido más general— entre diferentes culturas, conceptos y lenguajes jurídicos, sino también entre el pasado y el futuro. Dicho de otro modo, no solo es un puente, sino una anticipación y un ancla para el futuro.

En relación nuevamente con el sueño que muchos de nosotros compartíamos y seguimos compartiendo, la Convención puede considerarse un hito importante en el camino a la cristalización del sueño. No es perfecta, tiene efectivamente algunas lagunas y puede que tenga algunos conceptos difíciles de absorber en la práctica jurídica, arbitral o comercial cotidiana. Su eficacia sigue siendo polémica, pero la práctica comercial y contractual debería ser más receptiva y benevolente respecto de su aplicación. Es el logro más importante de la unificación del derecho privado hasta ahora.

Los sueños también hacen falta para el futuro; no obstante, deben conciliarse con la realidad, la complejidad y la diversidad del mundo. Palabras como “uniforme” y “global” entrañan una simplificación peligrosa y suscitan reticencia o un rechazo absoluto. En consecuencia, todo intento futuro debe ser realista, flexible y pragmático, como se trató de hacer en su momento con la CIM hace 35 años. El mundo ha cambiado mucho; pero, cabe esperar que no haya sucedido lo mismo con los valores y las aspiraciones fundamentales.

# **Treinta y cinco años de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: expectativas y resultados\***

*Eric E. Bergsten*

En esta conferencia, como en varias otras en todo el mundo, se celebra el 35º aniversario de la aprobación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM) en una conferencia diplomática. Fue el 11 de abril de 1980 cuando la conferencia, celebrada en el extraordinario escenario del Palacio del Hofburg en Viena, llegó a su fin con la aprobación del Acta Final y la apertura a la firma de la Convención.

Me han pedido que hable sobre las expectativas de la entonces nueva Convención y sobre la materialización de esas expectativas. También cabría añadir cuáles son las posibilidades para el futuro. Por lo tanto, este tema es, ante todo, una cuestión de exposición histórica. Concretamente, para tratar de determinar las expectativas es útil examinar cómo se llegó a esa ceremonia de firma.

¿Qué fue lo que se firmó? Como cuestión de derecho positivo fue un proyecto. Diez Estados tendrían que ratificar esas firmas o adherirse de otro modo a la CIM para que pasara a ser ley en esos diez países. No se tenía la absoluta seguridad de que las ratificaciones necesarias fuesen a materializarse algún día. Si se echa un vistazo al sitio web de la CNUDMI se comprobará que, lamentablemente, existen varias convenciones preparadas por la CNUDMI que fueron aprobadas en conferencias diplomáticas, o por la Asamblea General, que nunca han recibido el número necesario de adhesiones para que entren en vigor. Ese es el destino de muchos esfuerzos en la elaboración multilateral de tratados, y no solo los relativos a la unificación del derecho.

Recuerdo el alivio, y la perplejidad, que se sintieron en la oficina de la secretaría de la CNUDMI cuando nos notificaron en junio de 1981 que la primera adhesión había sido depositada. Era de Lesotho, un país pobre rodeado por Sudáfrica. ¿Cómo sabían siquiera que existía la CIM? Después le pregunté al Ministro de Justicia y me dijo que había oído hablar de ella en una conferencia, no muy distinta de la que se está celebrando hoy. Tras la firma de Lesotho hubo un goteo lento de otras ratificaciones. Finalmente, en diciembre de 1986, cinco años y medio después del acontecimiento que celebramos aquí hoy, China, los Estados Unidos e Italia depositaron sus ratificaciones al mismo tiempo, con lo que ya ascendían a once en total, y la Convención entró en vigor para esos 11 Estados el 1 de enero de 1988. Tal vez sea esa la fecha que debíamos estar celebrando.

---

\*En la ponencia se reproduce el discurso inaugural pronunciado en las Conferencias de Primavera de Asia y el Pacífico de la CNUDMI organizadas por el Centro Regional de la CNUDMI para Asia y el Pacífico los días 4 y 5 de junio de 2015 en Incheon (República de Corea).

Para entender la importancia simbólica de las cuatro ratificaciones que he mencionado, hay que recordar que en 1988 nos encontrábamos aún en plena Guerra Fría y no muy lejos del período en que los países en desarrollo promovían activamente el Nuevo Orden Económico Internacional. Había muchas tensiones entre el Este y el Oeste y entre el Norte y el Sur. Sin embargo, en esas cuatro ratificaciones figuraban un país en desarrollo, un país comunista grande e importante, el principal país capitalista occidental y un país europeo parte en la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías de 1964. Había países de tradición jurídica anglosajona y de tradición romanista. Solamente en función de eso se podría decir que la CIM era aceptable para todos los niveles de desarrollo económico, diferentes formas de organización de la economía y los dos sistemas jurídicos principales. Parecía asegurado un futuro brillante.

En la historia de la CIM hay, desde luego, otras fechas importantes. Como es bien sabido, la CIM es una revisión de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías y de la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías. Esos dos textos, anexos a convenciones, fueron aprobados en una conferencia diplomática en La Haya en 1964. Se había comenzado a trabajar en ellos en el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, conocido generalmente como el UNIDROIT, en 1929. En cierto sentido, por lo tanto, la génesis de la CIM data de hace 86 años.

Lo primero que se percibe es que la unificación internacional del derecho privado es un proceso lento, con muchos escalones, uno detrás de otro. Lo mismo puede decirse de la legislación nacional, pero resulta especialmente cierto cuando se trata de una cuestión de unificar el derecho entre Estados nacionales.

Para considerar las expectativas, o mejor diría, las esperanzas, de los que iniciaron la labor sobre el derecho internacional de compraventa en 1929, es útil saber qué ha ocurrido antes. La unificación internacional del derecho privado comenzó a finales del siglo XIX. Empezó en Europa, aunque se registraba alguna actividad en América Latina. Lo que en la actualidad es la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado celebró su primera conferencia en 1894. En esa época se creía que la mejor manera de reducir los problemas del comercio exterior inherentes a las diferencias de los regímenes jurídicos nacionales era la unificación del derecho sobre los conflictos de leyes. En menos de 20 años, el deseo de unificación de las disposiciones sustantivas de al menos algunas esferas del derecho se plasmó en la aprobación de la Convención sobre la Unificación del Derecho Relativo a la Letra de Cambio y al Pagaré, y un Reglamento Uniforme adjunto en 1912. No llegó a entrar en vigor, debido en parte a la Primera Guerra Mundial.

El texto sirvió de base para las convenciones sobre títulos negociables aprobadas en la Sociedad de las Naciones en 1930 y 1931. En la Sociedad de las Naciones también se aprobaron los dos textos de derecho de arbitraje de Ginebra de 1923 y 1927. Las Reglas de La Haya en materia de conocimientos fueron aprobadas en 1924. Por último, cabe mencionar el Convenio de Varsovia relativo al transporte aéreo internacional, propuesto por Francia en 1923 y aprobado en 1929.

Ya en 1865 se aprobó el primer acuerdo internacional que regía una forma de comunicación, el Convenio Telegráfico Internacional. El Convenio Internacional relativo al Transporte de Mercancías por Ferrocarril se aprobó en 1890 y, junto con las cuestiones técnicas de que se ocupa principalmente, incluye algunas disposiciones que regulan los derechos privados. Por las características propias del transporte por ferrocarril fue concebido como un convenio regional.

¿Qué lecciones podemos aprender de este aspecto del historial? En primer lugar, se reconoció claramente que sería conveniente la unificación internacional del derecho, tanto el que regulaba las cuestiones técnicas como los derechos privados. En segundo lugar, era mucho más fácil proceder a la unificación cuando la actividad de que se tratase se centraba en una esfera limitada y claramente definida con profesionales especializados. En tercer lugar, no había una organización única con la función de proceder a la unificación internacional del derecho privado en sentido amplio. En 1929 a propuesta de Italia, se creó el UNIDROIT en Roma para que asumiera esa función. Volveremos al UNIDROIT en un momento.

Por último, las esferas del derecho que en su esencia entrañaban una actividad comercial internacional eran las más fáciles de unificar, a diferencia de lo que podía afirmarse principalmente en el caso del transporte internacional de mercancías por vía marítima o aérea. También se aplicaba a los títulos negociables, que se habían utilizado históricamente en gran medida para financiar el comercio internacional. De todos modos, ni el Reino Unido ni los Estados Unidos (ni ningún otro país de tradición jurídica anglosajona) se adhirieron a las convenciones de Ginebra sobre títulos negociables. Durante el siglo anterior el derecho se había desviado demasiado del de los países de tradición jurídica romanista como para que la perspectiva de la unificación les resultara atractiva.

Tanto el Reino Unido como los Estados Unidos tenían otras dificultades que excluían cualquier interés en general en la unificación internacional del derecho privado; dificultades que perduraron hasta el decenio de 1960 y siguen teniendo su efecto. En el caso del Reino Unido, su comercio se llevaba a cabo principalmente dentro del imperio, que en esencia tenía un sistema de derecho mercantil unificado. Incluso en la actualidad, cuando su comercio se realiza principalmente con los demás países de la Unión Europea, su papel de país más destacado del sistema jurídico anglosajón es un factor político y económico importante en su indecisión ante las iniciativas de unificación internacional.

El problema en el caso de los Estados Unidos obedecía, y sigue obedeciendo hoy, a su versión del federalismo. El derecho privado, sea mercantil o no, es competencia de los 50 estados distintos. Antes de 1960, más o menos, se solía creer que era inconstitucional que el Gobierno federal se dedicara a la unificación de cuestiones como los títulos negociables o la compraventa de mercaderías, incluso en el estrecho marco del comercio internacional. Aunque no fuese jurídicamente inconstitucional, violaría la práctica constitucional. Esa actitud persiste hoy día y está afectando a varias cuestiones de la unificación del derecho que no son el objeto de esta conferencia.

En 1929, cuando se creó el UNIDROIT, el Instituto comenzó a trabajar en la unificación del derecho de compraventa como su primer proyecto, a instancias de Ernst Rabel, un destacado especialista alemán. En 1935 ya había un primer proyecto, pero la labor se interrumpió hasta después de terminada la Segunda Guerra Mundial. El trabajo sobre un régimen uniforme se reanudó en 1953 y condujo a la conferencia diplomática de La Haya de 1964, en la que se aprobaron dos convenciones a las que se adjuntaron la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías y la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías. Los Estados que se adhirieron a una u otra convención contrajeron la obligación de adoptar la ley uniforme adjunta por medios parlamentarios ordinarios.

En la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa se adoptó un enfoque diferente de la armonización del derecho de compraventa durante el decenio de 1950, cuando la CEPE formuló y difundió las Condiciones Generales de Venta y Contratos Tipo. Aunque tenían por objeto principalmente reducir la gran cantidad de contratos tipo de esa índole, se esperaba también que facilitaran el comercio entre el Este y el Oeste en Europa.

Durante todo el período en que el UNIDROIT estuvo preparando la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, el Reino Unido era el único miembro de la organización con un sistema jurídico anglosajón. Ese país no mostró mucho interés en la labor, pero había esperanzas de que adoptase el texto a pesar de todo. No es sorprendente que en la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías se adoptase un criterio claramente de derecho romano.

Los Estados Unidos superaron sus inquietudes constitucionales e ingresaron en el UNIDROIT en 1963, adhiriéndose a la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado al mismo tiempo. La participación de los Estados Unidos revistió una importancia fundamental para la evolución posterior de los acontecimientos en esta esfera. Los delegados estadounidenses ante la conferencia gozaban de una experiencia larga e intensa en lo relativo a la unificación del derecho de la compraventa de mercaderías. La génesis de lo que más tarde fue el Código de Comercio Uniforme fue el descontento con la Ley Uniforme de Ventas de 1906, que habían adoptado 36 estados, y las divergencias de la interpretación judicial del texto en esos estados. Poco después de haber comenzado la labor de revisión, el proyecto se amplió para que incluyera una gama más amplia de temas de derecho mercantil. No obstante, el artículo 2 del texto terminado, la parte referente a la compraventa de mercaderías, seguía siendo decisivo. Se había dispuesto de un texto completo para su aprobación en 1952, pero el texto definitivo databa de 1958. El proceso de aprobación del Código de Comercio Uniforme por los 50 estados no fue distinto del proceso de obtener ratificaciones de una convención internacional para la unificación de una esfera del derecho privado. En 1962 llegó la gran ola de aprobaciones.

El Profesor John Honnold fue uno de los juristas que se habían esforzado por lograr la aprobación del Código de Comercio Uniforme, y su labor fue especialmente importante en el estado de Nueva York. Conocía bien el tema. Así pues, no sorprende que fuera miembro de la delegación estadounidense ante la conferencia diplomática de 1964 en la que tenían que examinarse la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías y la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías. Tampoco resulta sorprendente que el Sr. Honnold y toda la delegación estadounidense formularan muchas propuestas para modificar el texto, de las que no se aprobó casi ninguna. Sencillamente, era demasiado tarde para realizar revisiones sustanciales del texto.

El Reino Unido ratificó la convención, como se había esperado, pero formuló una declaración en el sentido de que solo la aplicaría cuando la eligieran las partes en el contrato. Difícilmente puede sorprender que no exista constancia de que una parte del Reino Unido la haya elegido alguna vez como ley rectora del contrato de que se tratara. La Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías fue objeto de severas críticas en los Estados Unidos y no había ninguna verdadera posibilidad de que se le prestara más atención.

Dos años después, la Asamblea General de las Naciones Unidas creó la CNUDMI con el mandato de promover “la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional”. El primer orden del día en su primer período de sesiones en 1968 fue determinar los ámbitos en que la nueva comisión emprendería su labor. En relación con el derecho de la compraventa se sugirió una larga lista de temas, entre ellos “la elaboración de un código mercantil”. Concretamente, se eligieron cuatro temas como esferas en las que concentraría sus actividades: *a)* las Convenciones de La Haya de 1964; *b)* el Convenio de La Haya sobre la Ley Aplicable de 1955; *c)* plazos y limitaciones (prescripción) en la esfera de la compraventa internacional de mercaderías; y *d)* condiciones generales de venta, contratos tipo, Incoterms y otras condiciones comerciales. Se trataba de un programa amplio formado por elementos muy distintos.

Al final, resultó que la Comisión preparó una convención sobre la prescripción que fue aprobada en una conferencia diplomática en 1974. Hasta la fecha, la convención ha sido ratificada por 35 Estados en su forma original o como se modificó por un protocolo de 1980. La Comisión comenzó a trabajar en el tema de las condiciones generales, pero poco después lo dejó. Nunca se ocupó de nada que tuviera que ver con el Convenio de La Haya sobre la Ley Aplicable, pero la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado aprobó una convención modificada en 1986.

En cuanto a las Convenciones de La Haya de 1964, se pidió al Secretario General que enviara un cuestionario a todos los Estados para preguntarles si tenían la intención de adherirse o no a las Convenciones y los motivos al respecto. Un número considerable de Estados respondió y las respuestas se presentaron a la Comisión en su segundo período de sesiones. Aunque hubo unos pocos Estados que indicaron que tenían previsto adherirse a las convenciones, la mayoría de ellos indicó que no pensaban hacerlo. Adujeron diversos motivos, pero el más frecuente fue que las convenciones no resultaban apropiadas para su adopción universal en la forma que tenían.

Tres grupos de Estados se distinguieron por no tener la intención de ratificar esas convenciones. El primero fue el de los Estados de tradición jurídica anglosajona. El segundo estaba formado por los países en desarrollo, muchos de los cuales acababan de lograr la independencia política en 1964 y, por ello, no habían participado en la labor preparatoria. Se dio una situación algo similar en relación con los países de comercio de Estado que habían estado representados en la conferencia de La Haya únicamente por Hungría.

Como consecuencia de las distintas objeciones, la Comisión decidió crear un Grupo de Trabajo para “ver cómo podrían modificarse los textos presentes, a fin de hacerlos más aptos para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, o si será necesario elaborar un nuevo texto con tal fin”. Fue una decisión un tanto problemática, dado que las leyes uniformes habían sido preparadas por el UNIDROIT.

Fue en esa época cuando John Honnold, el delegado estadounidense ante la conferencia de La Haya, pasó a ser el secretario de la CNUDMI. Como cabía esperar, estaba especialmente interesado en la labor sobre el derecho de compraventa y su influencia en los acontecimientos fue considerable.

El Grupo de Trabajo comenzó prontamente su labor y en los años siguientes introdujo una serie de modificaciones en la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías y, después, en la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías. En 1975 ya había realizado un número tan elevado de modificaciones que recomendó que la CNUDMI las aprobase como sus propias convenciones. Además, recomendó que, en lugar de utilizar el método tradicional de una convención con la ley uniforme adjunta, la nueva convención propiamente dicha contuviera las normas sustantivas sobre la compraventa de mercaderías.

En el último período de sesiones de la CNUDMI anterior a la conferencia diplomática se decidió fusionar la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías y la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías revisadas en un solo texto, con la opción de que un Estado declarara que no iba a estar vinculado por una u otra de las dos secciones de la convención. La opción se ofreció en beneficio de los países nórdicos, que habían indicado que favorecían las partes sustantivas del nuevo texto, pero que no adoptarían las disposiciones sobre la formación del contrato.

Como se vio posteriormente, hicieron la declaración cuando ratificaron la CIM, pero hace poco han retirado esas declaraciones.

La fusión de las disposiciones sustantivas que originalmente figuraban en la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías con las disposiciones sobre la formación que inicialmente estaban en la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías ha sido un gran éxito. Ahora solo podemos desear que la convención sobre la prescripción no se hubiera aprobado cuando se aprobó. Sería una enorme ventaja que esas disposiciones formaran también parte de la CIM, con la posibilidad de excluir su aplicación, si así se desease.

Resultaría difícil afirmar cuáles eran realmente las expectativas de los redactores. Habían logrado fusionar conceptos importantes del derecho anglosajón con las disposiciones básicas de tradición romanista procedentes de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías. Los países en desarrollo y los países de comercio de Estado habían estado presentes y habían participado activamente en las deliberaciones. Podían esperar una amplia aceptación de su labor.

En el Preámbulo de la Convención se pone de manifiesto: “ESTIMANDO que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuir[á] a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promover[á] el desarrollo del comercio internacional”. Como han señalado algunos, es una cuestión de fe creer que la ley uniforme ha tenido realmente ese efecto, y yo personalmente soy un verdadero creyente, aunque es imposible documentar la causa y el efecto en cuestiones como esas.

¿Cuál ha sido el éxito mensurable de la CIM en estos últimos 35 años? Una medida del éxito es el grado en que ha sido adoptada por los Estados. Actualmente, 83 países son partes en la Convención. Representan aproximadamente el 80% del comercio internacional del mundo. Cabe señalar que los cinco principales países de destino de las exportaciones coreanas son todos partes en la Convención, al igual que los tres principales Estados de los que proceden las importaciones de la República de Corea.

Eso no significa que el 80% del comercio mundial se rija de hecho por la CIM. La Convención está excluida como fuente de derecho en un número considerable de contratos a los que de otro modo sería aplicable. Todo indica que eso se debe principalmente a que los abogados que negocian el contrato o preparan las condiciones tipo prefieren recurrir al derecho interno que aprendieron en la facultad y que utilizan habitualmente en los contratos de venta nacionales. Eso desde luego no funciona para las dos partes en el contrato. En todo caso, la creciente familiaridad de los profesionales del derecho con la CIM parece estar reduciendo la medida en que se prescinde de ella.

Lo que va mucho más allá de las expectativas de los redactores de la CIM es la influencia que ha tenido en el derecho de compraventa de varios países, y hasta en el derecho de los contratos en general. Cabría preguntarse el por qué. Es sin duda una demostración de la calidad del trabajo realizado en su preparación. Probablemente ello también se deba a la extensa documentación disponible sobre la CIM. El programa Clout de la CNUDMI contiene resúmenes de decisiones judiciales en las que se interpreta la Convención. Puede consultarse en línea en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas. Un Compendio de la CNUDMI sobre la jurisprudencia va ya por su segunda edición. El texto íntegro en inglés sobre 3.000 causas, de las que 1.500 son traducciones, se encuentra

disponible en el sitio web de la *Pace University Law School*. Tal vez como consecuencia de la existencia de tanta documentación, hay numerosas publicaciones en forma de revistas y de libros. No existe ninguna esfera del derecho internacional, ya sea público o privado, que esté documentada con tanta minuciosidad.

Como consecuencia del creciente interés en la CIM, Suiza ha propuesto que la CNUDMI realice una evaluación de su funcionamiento y el de los instrumentos conexos de la CNUDMI a la luz de las necesidades prácticas de las partes en las operaciones comerciales internacionales del presente y del porvenir, y que delibere sobre la conveniencia y viabilidad de iniciar nuevos trabajos en esas esferas, y en el contexto más amplio del derecho de los contratos general a nivel mundial, para responder a esas necesidades. Se ha presentado un informe al período de sesiones de la Comisión que se celebrará el mes próximo en el que se examina la influencia de la CIM y se exponen algunas de las cuestiones pendientes de las que no se ocupa la Convención. La reacción a ese informe será muy interesante. Es evidente que quedan cosas por hacer. Lo que no está tan claro es si la labor que pudiera llevarse a cabo debería limitarse a cuestiones emanadas del derecho de compraventa o si la Comisión podría adentrarse de lleno en la esfera de los contratos en general.

La historia de la unificación del derecho de compraventa y, por tanto, del derecho de los contratos, no ha tocado a su fin. Solo podemos preguntarnos qué tendrá que decir el orador principal sobre las repercusiones de la CIM en una conferencia con ocasión de su 70º aniversario.

## ***Epílogo***

En el período de sesiones de la CNUDMI se deliberó extensamente sobre las novedades en relación con el derecho de la compraventa internacional de mercaderías y de los contratos en general. Se reconoció ampliamente que la CIM había sido el modelo en que se habían inspirado varios textos legislativos a nivel regional y nacional. La principal preocupación expresada guardó relación con la interpretación y aplicación uniformes de la CIM. Sin embargo, el sentimiento general fue que toda labor legislativa adicional de la CNUDMI en esa esfera sería inoportuna, ya que no se había demostrado que esa labor fuera útil o conveniente.

La opinión de que la labor adicional sería inoportuna en 2015 deja abierta la posibilidad de que pueda considerarse oportuna en algún momento anterior a la conferencia con ocasión del 70º aniversario de la CIM. Personalmente, creo que así será.



# Perspectivas de la armonización del derecho mercantil transnacional

*Quentin Loh*

## *Introducción*

Señor Presidente, distinguidos oradores y delegados, buenas tardes. Es un gran honor para mí haber sido invitado a formar parte de este distinguido grupo de oradores. Hoy, al reunirnos para conmemorar el trigésimo quinto aniversario de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM) y al oír los discursos de este docto grupo, no puedo sino admirarme de lo mucho que ha avanzado el gran proyecto de la armonización del derecho mercantil transnacional. Sin embargo, es innegable que el destino sigue estando algo lejos.

## *El argumento a favor de la armonización*

Es sin duda evidente que la existencia de diversos sistemas jurídicos incrementa los costos de transacción de las operaciones comerciales transfronterizas<sup>1</sup>. Hoy día, el puro volumen y la escala del comercio y los flujos de inversión transfronterizos<sup>2</sup> han hecho que el paradigma de operar en compartimentos estancos jurídicos y jurisdiccionales resulte obsoleto. Como lo expresó el Presidente del Tribunal Supremo de Singapur en su discurso pronunciado en el trigésimo quinto aniversario de la CIM en Singapur el 23 de abril de 2015: “... el mundo ha atravesado un período de innovación tecnológica, liberalización comercial e integración económica sin precedentes, que ha dado lugar a un aumento espectacular del volumen y la frecuencia con que los capitales, las mercancías, las personas y las ideas circulan a través de las fronteras nacionales”<sup>3</sup>.

Aunque el debate sobre la armonización no obstante continúa<sup>4</sup>, el argumento a favor de la armonización del derecho mercantil transnacional nunca ha tenido tanta fuerza.

---

<sup>1</sup> Helmut Wagner, “Costs of legal uncertainty: is harmonization of law a good solution” en *Modern Law for Global Commerce: Proceedings of the Congress of the United Nations Commission on International Trade Law Held on the Occasion of the Fortieth Session of the Commission* (Viena: Naciones Unidas, 2011), págs. 52 a 60, en línea: CNUDMI, [http://www.uncitral.org/pdf/english/congress/09-83930\\_Ebook.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/english/congress/09-83930_Ebook.pdf).

<sup>2</sup> Véase J. H. Dalhuisen, “Globalization and the Transnationalization of Commercial and Financial Law” [2014] 67 *Rutgers Uni. L. R.* págs. 1 a 2.

<sup>3</sup> Sundaresh Menon, “Roadmaps for the Transnational Convergence of Commercial law: Lessons Learnt from the CISG”, discurso pronunciado en el 35º aniversario de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Singapur) – no publicado (“Roadmaps”).

<sup>4</sup> Véase una reseña en Silvia Faizo, *The Harmonization of International Commercial Law* (Países Bajos: Kluwer Law International, 2007), pág. 16. Véanse también Martin Boodman, “The Myth of Harmonization of Laws” (1991) 39 *Am. J. Comp. L.* 699; Paul B. Stephan, “The Futility of Unification and Harmonization in International Commercial Law” (1999), en línea: [http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=169209](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=169209).

## ***La región de Asia y el Pacífico***

Esa es la situación especialmente de la región de Asia y el Pacífico, que puede describirse con toda razón como un “entramado de tradiciones jurídicas romanistas, anglosajonas y socialistas cubierto de distinciones nacionales y consuetudinarias sumamente específicas aplicadas en los distintos niveles, desde gobiernos federales y ciudades-estados a municipios y comunidades urbanas”<sup>5</sup>. A diferencia de la Unión Europea (UE), la región de Asia y el Pacífico no tiene la opción de proceder a la armonización del derecho mercantil aplicando un criterio descendente. La considerable heterogeneidad de los sistemas jurídicos asiáticos ciertamente no bastará para mantener alejados a los inversionistas, pero sí aumentará los costos y hará que resulte difícil para las empresas que deseen operar en esa región.

Cabría haber imaginado que la CIM, que se redactó con la participación de nada menos que 62 Estados y en la que actualmente son partes 83 Estados, hubiera satisfecho la apremiante necesidad de un derecho de los contratos uniforme para la compraventa transfronteriza de mercaderías, que sin ningún lugar a dudas representa una considerable proporción del comercio. Sin embargo, no deja de sorprender que la experiencia de Singapur demuestre que se utiliza muy poco y tiene poca visibilidad.

En los tribunales de Singapur solo se han visto cinco causas de las que se tenga conocimiento que se remiten a la CIM desde que el país ratificó la Convención y promulgó la Ley de Compraventa de Mercaderías (Convención de las Naciones Unidas) (Cap 238A, 2013 Rev Ed) para ponerla en vigor. Además, ninguna de esas cinco causas entraña la aplicación directa de la CIM. Dos de ellas se refieren a solicitudes para revocar laudos sobre la base de que el tribunal, entre otras cosas, no aplicó la CIM como fuente de derecho<sup>6</sup>. Las otras tres causas se remitían a la CIM como reflejo de la posición prevalente adoptada en el derecho mercantil transnacional<sup>7</sup>.

Los motivos por los que la CIM tiene relativamente poca importancia en Singapur no están claros. Uno de ellos podría ser que se recurre a la CIM con más frecuencia en la esfera del arbitraje que en la de los litigios, o tal vez que los asesores jurídicos y sus clientes suelen preferir sistemas o instrumentos jurídicos con los que están familiarizados. Mi opinión personal, basada en la época de mi ejercicio privado de la profesión y como juez de lo mercantil, es que quizás las partes interesadas más importantes (los comerciantes y sus asesores jurídicos) que ya de por sí sienten el peso de la diversidad de los sistemas jurídicos en sus operaciones transfronterizas no quieren agregar otro régimen jurídico a sus transacciones. Tal vez perciban una falta de precedentes respecto de la CIM, lo que genera más incertidumbre. Esto último, por supuesto, no tiene en cuenta la base de datos sobre la CIM que mantiene la Pace University<sup>8</sup>, que sin duda es magnífica, aunque como se señala en la página principal de la base de datos, a menudo no se informa de las causas que terminan en arbitraje. Por ello, la probabilidad de ir creando un acervo de jurisprudencia se ve considerablemente afectada.

Si son esos efectivamente los motivos, la respuesta es evidente. Hay que esforzarse más por lograr que los profesionales del derecho y sus clientes acepten la CIM. El programa

<sup>5</sup> Roadmaps, citado anteriormente, nota 3 del párr. 25.

<sup>6</sup> *Quarella SpA v Scelta Marble Australia Pty Ltd* [2012] 4 SLR 1057 y *Triulzi Cesare SRL v Xinyi Group (Glass) Co Ltd* [2015] 1 SLR 114.

<sup>7</sup> *Zurich Insurance (Singapore) Pte Ltd v B-Gold Interior Design & Construction Pte Ltd* [2008] 3 SLR(R) 1029; *Chwee Kin Keong and others v Digilandmall.com Pte Ltd* [2004] 2 SLR(R) 594; *Sembcorp Marine Ltd v PPL Holdings Pte Ltd* [2013] 4 SLR 195.

<sup>8</sup> En línea: <http://www.cisg.law.pace.edu/>.

de conferencias, reuniones y cursos prácticos organizados por la CNUDMI y el Centro de Derecho Transnacional para fomentar el conocimiento de la CIM contribuye a ello. Los profesionales del derecho deben estar convencidos de que la infraestructura que respalda la utilización de la CIM está suficientemente desarrollada para poder, con toda confianza, recomendarla a sus clientes. También debe existir una mayor colaboración con las facultades de derecho de todo el mundo a fin de garantizar que los jóvenes que estudian derecho y aspiran a ejercerlo tengan conocimiento de la CIM. Nuestros esfuerzos deberían concentrarse en capacitar a la futura generación de abogados a fin de que se familiarice con la CIM. Por ejemplo, las dos facultades de derecho de Singapur cuentan con centros especializados dedicados al derecho mercantil transnacional<sup>9</sup>. La transición gradual a un derecho mercantil más armonizado requerirá, en gran medida, que nuestros estudiantes de derecho estén familiarizados con instrumentos internacionales como la CIM.

En Singapur, de cara al futuro, el Ministerio de Justicia, el Poder Judicial y la comunidad jurídica ven enormes posibilidades que prometen un nuevo capítulo brillante en Asia para el desarrollo de la *lex mercatoria* y, al mismo tiempo, para convenciones como la CIM.

Se ha calculado que Asia representaba ya en 2010 el 30% del comercio mundial, y esa cifra alcanzará el 35% en 2020<sup>10</sup>. El Banco Asiático de Desarrollo señala que para 2050 la mitad del PIB, el comercio y la inversión mundiales corresponderían a Asia<sup>11</sup>. No se trata de proyecciones extravagantes. China ha hecho público que tiene el empeño de reactivar la antigua Ruta de la Seda por vía marítima<sup>12</sup> que la unía a Europa a través del mar de China meridional y el océano Índico. Con la participación de varios gobiernos ya se ha iniciado la elaboración de proyectos conjuntos de infraestructura y la concertación de acuerdos de libre comercio que permitirán reanudar los lazos entre Asia, el Oriente Medio y África a lo largo de esa ruta comercial histórica. El Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, creado hace muy poco, ha tenido un excelente comienzo; más de 50 países han firmado en calidad de miembros fundadores y otros siete están esperando la aprobación del correspondiente poder legislativo nacional<sup>13</sup>. El Presidente Joko Widodo de Indonesia, otra importante economía floreciente, también ha hecho públicos los planes de situar a su país como elemento central de un eje marítimo mundial<sup>14</sup>. Esos son tan solo algunos ejemplos de las aspiraciones económicas de Asia y las inmensas oportunidades que aún pueden materializarse en esta parte del mundo<sup>15</sup>.

Teniendo presente este enorme crecimiento económico en Asia, es preciso redoblar los esfuerzos por reducir la considerable heterogeneidad entre los sistemas jurídicos asiáticos. Me informan de que la ASEAN —la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental— se halla en vías de crear un mercado común antes de finales de 2015, y una mayor

<sup>9</sup> La Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Singapur dirige el Centro de Derecho y Negocios, y la Facultad de Derecho de la Universidad de Administración de Singapur dirige el Centro de Derecho Mercantil Transnacional en Asia.

<sup>10</sup> Véase en línea en: [https://www.bcgperspectives.com/content/articles/finacial\\_institutions\\_globalization\\_profiting\\_from\\_asias\\_rise\\_new\\_global\\_trade\\_flows/](https://www.bcgperspectives.com/content/articles/finacial_institutions_globalization_profiting_from_asias_rise_new_global_trade_flows/).

<sup>11</sup> *Asia 2050: Realizing the Asian Century* (Banco Asiático de Desarrollo, 2011); puede consultarse en línea: <http://www.adb.org/publications/asia-2050-realizing-asian-century>.

<sup>12</sup> Paul Carsten y Ben Blanchard, “China to establish \$40 billion Silk Road infrastructure fund”, Reuters (8 de noviembre de 2014).

<sup>13</sup> Véase en línea en: <http://www.ibtimes.com/fifty-countries-sign-china-led-asian-infrastructure-investment-bank-diplomatic-1987459>.

<sup>14</sup> Vibhanshu Shekhar y Joseph Chinyong Liow, “Indonesia as a Maritime Power: Jokowi’s Vision, Strategies, and Obstacles Ahead” (noviembre de 2014); puede consultarse en línea en: <http://www.brookings.edu/research/articles/2014/11/indonesia-maritime-liow-shekhar>.

<sup>15</sup> Grupo de Trabajo encargado de examinar las modalidades de la armonización de la legislación mercantil en los Estados miembros de la ASEAN, formado bajo los auspicios de la Reunión de Ministros de Justicia de la ASEAN y la Reunión de Altos Funcionarios Jurídicos de la ASEAN.

armonización jurídica en el ámbito del derecho mercantil sería el corolario natural. Los Estados miembros de la ASEAN llevan examinando desde 2007 varias modalidades para armonizar la legislación mercantil, y una de ellas es la utilización más generalizada de la CIM.

Una de las principales iniciativas de Singapur para promover la convergencia transnacional de la legislación mercantil en Asia es el establecimiento del Instituto Asiático de Derecho Comercial (ABLI). El ABLI es una institución permanente de investigación que se ocupa del estudio comparativo de la legislación comercial en la región y que desempeñará dos funciones principales: la primera consiste en realizar investigaciones académicas originales sobre la legislación y la política comerciales de Asia; esta labor incluirá sin duda estudios sobre la forma en que puede aumentarse el empleo de convenciones transnacionales como la CIM en la región. La segunda es servir de centro neurálgico para la colaboración entre jueces, académicos, profesionales y encargados de formular políticas en Asia. Para poder avanzar verdaderamente hacia la convergencia, habrá que lograr la participación de interesados de todo el abanico de sistemas jurídicos de Asia. El ABLI no servirá solamente de foro centralizado para que los distintos interesados intercambien ideas, información y propuestas, sino que será la fuerza motriz para tratar de alcanzar la convergencia entre determinadas legislaciones comerciales de Asia, especialmente en lo relativo a cuestiones como la gobernanza empresarial, la propiedad intelectual, la tributación y la protección de datos, por mencionar tan solo algunas. También actuará de punto de contacto común para otras entidades de investigación y organizaciones internacionales como la CNUDMI. A la larga, el objetivo es que el ABLI aporte la dirección intelectual necesaria para complementar el éxito económico de Asia.

### ***El camino hacia la armonización***

Desde el punto de vista de los conceptos, la armonización puede producirse en tres niveles distintos<sup>16</sup>. El primero entraña la armonización a nivel del reconocimiento y la ejecución. En gran medida, ya se ha logrado la armonización en ese nivel en el marco de la Convención de Nueva York de 1958 y la Ley Modelo de la CNUDMI. El Convenio de La Haya sobre Acuerdos de Elección de Foro tiene la misma finalidad en el caso de los litigios judiciales en asuntos civiles y comerciales, y tiene las mismas posibilidades de cambiar las reglas del juego que la Convención de Nueva York de 1958. Singapur pasó a ser signatario este año, junto con los Estados Unidos, México y la Unión Europea. Para los usuarios finales de los litigios, poder recoger los beneficios de una sentencia favorable suele ser el objetivo final. Los costos de la incertidumbre derivados del actual régimen de derecho internacional privado que rige la ejecutabilidad de las sentencias extranjeras simplemente no cuadran para empresas complejas que operan a escala mundial o regional. Lógicamente, la armonización debería comenzar en ese ámbito.

El segundo nivel corresponde a la armonización del proceso de resolución de controversias. Con ello me refiero a la creación de tribunales especializados concebidos expresamente para ocuparse de controversias comerciales internacionales y que funcionen en paralelo con los tribunales nacionales. Esos tribunales no solo tendrían las correspondientes facultades coercitivas de los tribunales nacionales, sino que se ajustarían especialmente a las necesidades y realidades del comercio internacional. Pese a los buenos resultados del arbitraje comercial internacional, esos tribunales comerciales internacionales son necesarios para generar legitimidad en el marco de la resolución de controversias comerciales

<sup>16</sup> Sundaresh Menon, "The Somewhat Uncommon Law of Commerce" [2014] 26 *Sing. Ac. L. J.* 23, págs. 60 a 64.

transnacionales. También sirven de mecanismo para promover el estado de derecho como ideal normativo en el comercio mundial.

En ese contexto, Singapur creó a principios de este año el Tribunal Comercial Internacional de Singapur (SICC). El SICC funciona como una rama del Tribunal Superior de Singapur y se ocupa de causas internacionales y comerciales en las que las partes han dado su consentimiento para que el SICC tenga competencia, ya sea antes o después de la controversia, y causas que se trasladan del Tribunal Superior de Singapur al SICC. Algunas de las características principales del SICC son las siguientes: i) la posibilidad de representación por abogados extranjeros; ii) normas simplificadas sobre la presentación de pruebas; iii) la opción de no aplicar la Ley de Pruebas de Singapur, que contiene normas como las relativas al testimonio de oídas, la norma en *Browne v Dunn*<sup>17</sup> y la norma de la prueba testifical directa; iv) la opción de confidencialidad; v) la opción de que el tribunal adopte el procedimiento más adecuado para la causa de que se trate; y vi) métodos menos onerosos en relación con la prueba de la ley extranjera. El SICC está formado actualmente por 14 jueces de la Judicatura de Singapur y 12 eminentes jueces y juristas internacionales de tradición jurídica tanto anglosajona como romanista<sup>18</sup>, de los que nombro a dos: la primera es la Honorable Dra. Irmgard Griss, anteriormente del Tribunal Supremo de Austria, y el segundo es el Honorable Dominique Hascher, del Tribunal de Casación de Francia. Con esa diversidad se pretende concretamente potenciar el carácter internacional del SICC y reforzar su capacidad de entender en asuntos que proceden de sistemas de derecho romanista. También constituye una plataforma para el intercambio de ideas, procedimientos y jurisprudencia de jurisdicciones de derecho anglosajón y romanista. Como el SICC creará jurisprudencia vinculada con la jurisprudencia interna de Singapur, reúne las condiciones para contribuir al desarrollo y la armonización de las leyes y prácticas comerciales sustantivas. A la larga, el objetivo consiste en crear una comunidad de tribunales comerciales que incluya al Tribunal Comercial de Inglaterra, los Tribunales del Centro Financiero Internacional de Dubai y la División Comercial del Tribunal Supremo de Nueva Gales del Sur, que interactúen sistemáticamente entre sí y aprendan unos de otros, a fin de lograr la adopción de las mejores prácticas y la formulación de una jurisprudencia sistemática del derecho mercantil internacional.

El tercer nivel es, desde luego, la armonización del derecho mercantil sustantivo propiamente dicho. La CIM es un ejemplo importante de armonización en este ámbito. Los modelos de contrato estándar, como los formularios de la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC) que se suelen utilizar en el sector de la construcción también fomentan la armonización transnacional a nivel sustantivo. Sin embargo, lograr la uniformidad exclusivamente en el aspecto textual solo generaría una armonización superficial. El eterno obstáculo a la uniformidad ha sido siempre la interpretación de esos textos uniformes.

A ese respecto corresponde a los tribunales nacionales desempeñar un papel fundamental. Para empezar, los tribunales nacionales deberían tratar de lograr la armonización de la legislación mercantil y evitar la divergencia cuando esta se aparta del entorno comercial internacional. Su perspectiva deberá ser menos insular y deberán estar más dispuestos a entablar diálogos y debates con tribunales de otras jurisdicciones. La judicatura de Singapur examina sistemáticamente la jurisprudencia de otras jurisdicciones para comprobar

<sup>17</sup> (1893) 6 R 67 (HL).

<sup>18</sup> Al 29 de junio de 2015, los jueces internacionales son los siguientes: jueza Carolyn Berger (Estados Unidos), jueza Patricia Bergin (Australia), juez Roger Giles (Australia), jueza Irmgard Griss (Austria), juez Dominique Hascher (Francia), juez Dyson Heydon (Australia), juez Sir Vivian Ramsey (Reino Unido), juez Anselmo Reyes (Hong Kong), juez Sir Bernard Rix (Reino Unido), juez Yasuhei Taniguchi (Japón), juez Simon Thorley (Reino Unido) y juez Sir Henry Bernard Edder (Reino Unido).

ejemplos normativos de mejores prácticas, especialmente en relación con la interpretación de instrumentos internacionales como la Convención de Nueva York o modelos de contrato estándar como los formularios de la FIDIC. Por ejemplo, el Tribunal de Apelación de Singapur, en la causa *PT Asuransi Jasa Indonesia (Persero) v Dexia Bank SA*<sup>19</sup> adoptó deliberadamente una interpretación estricta del motivo de orden público, de conformidad con la Ley Modelo de la CNUDMI, tras estudiar el consenso general de las opiniones de jueces y expertos a nivel internacional, limitándolo a las violaciones de los conceptos y principios fundamentales de justicia que atentan contra la equidad. En caso de que no pueda adoptarse un enfoque armonizado, sería muy beneficioso para todos los interesados que los tribunales elucidasen los motivos de la divergencia.

Quisiera matizar el empeño de lograr la armonización del derecho mercantil internacional con una advertencia. Si bien la armonización puede representar un auge económico, los Estados nación son más que meras entidades comerciales y pueden asignar, con toda razón, prioridad a otras esferas del orden público que no sean los beneficios económicos. Las diferencias son aceptables cuando se deben a imperativos internos, a una política gubernamental sopesada o a diferencias estructurales entre jurisdicciones. Por ejemplo, el Tribunal de Apelación de Singapur tuvo la oportunidad de revisar el enfoque contextual de la interpretación de los contratos en la causa *Sembcorp Marine Ltd v PPL Holdings Pte Ltd*<sup>20</sup>. El tribunal señaló que la adopción de un enfoque contextual daría lugar a una convergencia con la doctrina romanista y el criterio adoptado en convenciones transnacionales como la CIM. Aunque esa armonización de la legislación mercantil ha de celebrarse desde el punto de vista conceptual, es preciso evaluarla al nivel práctico de la aplicación, concretamente, cómo encaja con las leyes de Singapur sobre la admisibilidad de pruebas y el proceso en general<sup>21</sup>. Era motivo de preocupación que la combinación pura y simple de doctrinas liberales del derecho romanista sobre la admisibilidad de pruebas extrínsecas con el proceso de proposición de pruebas antes del juicio en el *common law* pudiera traducirse en la presentación al tribunal de una cantidad abrumadora de documentación. El tribunal llegó finalmente a la conclusión de que la migración hacia el criterio del derecho romanista de la interpretación de los contratos tenía que ser controlada e impuso determinados requisitos a las partes que pretendían basarse en el criterio contextual<sup>22</sup>. Dicho de otro modo, el proceso de armonización debe ser preciso y medido, teniendo debidamente en cuenta su compatibilidad con las circunstancias locales.

## **Conclusión**

Queda por determinar si con el tiempo el derecho mercantil internacional se fusionará en un cuerpo autónomo de derecho aplicable en sí mismo y por sí mismo, o, en las famosas palabras del tribunal arbitral citadas en la Cámara de los Lores de Inglaterra en relación con la causa *Dallah Real Estate and Tourism Holding Co v Ministry of Religious Affairs of the Government of Pakistan*<sup>23</sup>, “esos principios y usos generales transnacionales que reflejan los requisitos fundamentales de justicia en el comercio internacional y el concepto de la buena fe en los negocios”. Me atrevería a decir que algunos de los elementos fundamentales de una *lex mercatoria* satisfactoria son la coherencia, la previsibilidad y las nociones sustantivas establecidas y claras de imparcialidad, justicia y equidad.

<sup>19</sup> [2007] 1 SLR(R) 597.

<sup>20</sup> [2013] 4 SLR 195.

<sup>21</sup> *Ibid.*, [38].

<sup>22</sup> *Ibid.*, [73].

<sup>23</sup> [2010] UKSC 46.

Lo que es cierto es que la creación de ese derecho ya no puede considerarse monopolio de los Estados nación. En definitiva, la armonización solo puede lograrse mediante la acción colectiva de varios protagonistas esenciales, como los académicos, los jueces, los profesionales y los políticos, y el trabajo incansable de organizaciones como la CNUDMI. Por ello, diálogos como el de hoy resultan indispensables y aguardo con interés el resto del coloquio. Gracias.



# La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980: treinta y cinco años después

*Rui Manuel Moura Ramos*

Señor Presidente, estimados colegas y distinguidos delegados:

Quiero empezar dando las gracias a la secretaria de la CNUDMI por haberme invitado a asistir a esta sesión conmemorativa y expresarle mi sincero agradecimiento por haber organizado esta conferencia. También deseo aprovechar esta oportunidad para transmitir mi más cordial saludo al Presidente, János Martonyi, y a los demás miembros del grupo (la señora Elisabeth Villalta, el profesor Liming Wang y el juez Quentin Loh) y manifestar mi reconocimiento a todos aquellos cuyas declaraciones esclarecedoras ya he tenido la oportunidad de oír.

Hace poco más de treinta y cinco años, una conferencia diplomática<sup>1</sup> celebrada aquí en Viena, del 10 de marzo al 11 de abril de 1980, aprobó, al final de sus trabajos, una convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías<sup>2</sup>. La Convención, firmada el mismo día por Austria, Chile, Ghana, Hungría y Singapur, entró en vigor, de conformidad con su artículo 99, párrafo 1, menos de ocho años después, el 1 de enero de 1988, tras expresar 10 Estados su consentimiento de considerarse vinculados por ella.

---

<sup>1</sup> Convocada de conformidad con la resolución 33/93 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, de 16 de diciembre de 1978, tras la preparación de un proyecto de texto por un grupo de trabajo cuya labor se llevó a cabo en el curso de nueve períodos de sesiones de 1970 a 1977.

En su primer período de sesiones (celebrado en 1968), la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional incluyó la compraventa internacional de mercaderías en su programa de trabajo al asignar prioridad a ese tema. Posteriormente se preparó un cuestionario sobre la posición de los Estados Miembros de las Naciones Unidas con respecto a la Convención relativa a la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías y la Convención relativa a la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, promovidas por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y firmadas en La Haya en 1964, ninguna de las cuales había entrado aún en vigor. Tras recibir las respuestas a ese cuestionario, se llegó a la conclusión de que era poco probable una aceptación amplia de esos textos y se decidió establecer el grupo de trabajo antes citado con miras a decidir si los textos deberían revisarse a fin de lograr esa aceptación o si se debería preparar un nuevo texto. Se escogió la segunda alternativa y la labor dio lugar a la elaboración de dos textos (uno sobre la formación de los contratos y el otro sobre el régimen aplicable a esos contratos) que seguidamente se fusionaron, resultando en el proyecto antes mencionado (de 1978), que fue presentado a la conferencia diplomática de 1980. Acerca de los orígenes de la Comisión y un panorama general de su labor, véase Manuel Olivencia Ruiz, “La codificación del derecho mercantil internacional y la experiencia de la CNUDMI/UNCITRAL”, en *¿Cómo se codifica hoy el derecho mercantil internacional?* (Coordinadores: Jürgen Basedow, Diego P. Fernández Arroyo y José A. Moreno Rodríguez), Asunción, 2010, *La Ley*, págs. 365 a 383.

<sup>2</sup> Véase el documento A/CONF/97/18 y, para las versiones en francés e inglés de la Convención, *Uniform Law Review/Revue de droit uniforme*, 1980, número 1, págs. 60 a 137. Véase una traducción en portugués en Maria Ângela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos, *Contratos Internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem*, Coimbra, 1986, Almedina, págs. 443 a 485.

Véase también C. M. Bianca y M. J. Bonell, *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention*, Giuffrè, Milán, 1986, y Kazuaki Sono, “The Vienna Convention: History and Perspective” en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (coordinado por Petar Šarčević y Paul Volken), Nueva York, 1986, Oceana Publications Inc., págs. 1 a 17, y, en las publicaciones portuguesas sobre el tema, Maria Ângela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos, “Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do direito português”, en *Contratos internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem* (véase la anterior referencia en esta nota), págs. 1 a 273, y Luís Lima Pinheiro, *Direito do Comércio Internacional: Contratos comerciais internacionais; Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias; Arbitragem Transnacional*, Coimbra, 2005, Almedina, págs. 259 a 324.

Desde entonces, el número de Estados que se han adherido a la Convención ha aumentado continuamente y en la actualidad asciende a 83, incluidas las principales economías del mundo (con la excepción del Reino Unido)<sup>3</sup>. El éxito de la Convención invita claramente a reflexionar. Así pues, es el momento apropiado para determinar en qué medida ha influido en el comercio internacional y en la práctica jurídica correspondiente y examinar las oportunidades de ampliar ese efecto. Me complace que la Comisión haya querido celebrar esta fecha reuniendo a algunas de las personas que, de diversos modos, han ayudado a garantizar el resultado que vemos hoy día.

Como es sabido, los contratos de compraventa son un elemento fundamental del comercio internacional, de ahí la importancia primordial de la reglamentación uniforme de esos contratos en el desarrollo del comercio internacional. En realidad, la incertidumbre creada por situaciones en las que el cuerpo de normas aplicables a la solución de una controversia no se ha determinado de antemano puede constituir un grave obstáculo para el comercio, y justifica claramente toda la labor que se ha llevado a cabo en esta esfera desde principios del siglo pasado a fin de lograr la unificación<sup>4</sup>. Superando con mucho los resultados obtenidos hasta esa fecha, la unificación lograda por el texto de la CNUDMI (la Convención sobre la Compraventa de 1980) ha permitido reforzar la seguridad del comercio internacional del mismo modo que ha influido en la evolución de la legislación nacional sobre el tema<sup>5</sup>.

Aparte de la legislación nacional, la Convención también ha dejado su huella en otros textos internacionales relativos a la unificación de los contratos: los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales<sup>6</sup>, los principios del derecho

<sup>3</sup> Véase Barry Nicholas, "The United Kingdom and the Vienna Sales Convention: another case of splendid isolation?", Roma, 1993, Centro di Studi e Ricerche di Diritto Comparato e Straniero, y Sally Moss, "Why the United Kingdom has not ratified the CISG", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 483 a 485.

Con respecto a los debates que precedieron a la adhesión de algunos países, como el Brasil, véase Eduardo Grebler, "The Convention on International Sale of Goods and Brazilian Law: are differences irreconcilable?", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 467 a 476; Iacyr de Aguiar Vieira, "Plaidoyer por uma aplicação da Convenção de Viena de 1980 relativa à compra e venda internacional de mercadorias no Brasil" en *Estudos de Direito Comparado e de Direito Internacional Privado* (Iacyr de Aguiar Vieira, organizador), vols. I y II, Curitiba, 2011, Juruá Editora, págs. 437 a 462; y "A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias e o direito interno brasileiro: interações possíveis entre sistemas distintos" en *Internationaler Rechtsverkehr und Rechtsvereinheitlichung aus deutsch-lusitanischer Perspektive*, Baden-Baden, 2014, Nomos Verlagsgesellschaft, págs. 255 a 269.

<sup>4</sup> Nos referimos al proyecto de convención del UNIDROIT sobre la venta internacional de mercaderías que se distribuyó por conducto de la Sociedad de las Naciones en 1930. Después de la Segunda Guerra Mundial, el Gobierno de los Países Bajos tomó la iniciativa de revivir ese instrumento y convocó una conferencia internacional para debatir el texto. En función de las deliberaciones que tuvieron lugar, se encomendó a un grupo de trabajo la redacción de un nuevo texto, que fue presentado en 1956. El texto se distribuyó seguidamente a los gobiernos y, junto con las observaciones presentadas por ellos, constituyó la base de un proyecto final (de 1963) presentado a la conferencia diplomática celebrada en La Haya, que aprobó las convenciones relativas a las leyes uniformes mencionadas en la nota 1. En esa misma conferencia se presentó también un proyecto de ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías, preparado por el UNIDROIT en 1958.

<sup>5</sup> Esa influencia en la legislación nacional es característica de los textos elaborados por la CNUDMI. Por ejemplo, la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, adoptada por la Comisión en 1985 (y modificada posteriormente en 2006), tuvo una importante repercusión en la evolución de la legislación nacional sobre ese tema.

<sup>6</sup> Véanse los *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales*, Roma, 1994, Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. Véase un análisis introductorio en Michael Joachim Bonell, *An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*, Nueva York, 1994, Transnational Juris Publications; Paolo Michele Patocchi y Xavier Favre-Bulle, "Les Principes UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international: Une introduction", en *Semaine judiciaire*, 1998, núm. 34, págs. 569 a 616; y José Ângelo Estrella de Faria, "Die Bedeutung der UNIDROIT Grundregeln über internationale Handelsverträge für die internationale Vertragspraxis: Bemerkungen aus lateinamerikanischer Sicht", en *Internationaler Rechtsverkehr und Rechtsvereinheitlichung aus deutsch-lusitanischer Perspektive* (véase la nota 3), págs. 227 a 254. Véase una traducción en el idioma portugués de los Principios en *Princípios UNIDROIT 2004 relativos aos contratos comerciais internacionais* (João Baptista Villela, autor y editor), São Paulo, 2009, Quartier Latin.

Con respecto a la interacción de los dos instrumentos, véase Herbert Kronke, "The United Nations Sales Convention, the UNIDROIT Contract Principles and the way beyond", *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 451 a 465.

contractual europeo<sup>7</sup>, el Proyecto de Marco Común de Referencia<sup>8</sup> y la Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea<sup>9</sup>.

Teniendo en cuenta la diversidad y el gran número de documentos al respecto, cabría preguntarse si aún queda margen para reflexionar acerca de la Convención sobre la Compraventa<sup>10</sup> o si esa labor carecería de interés en vista del gran número de textos (en algunos casos, más recientes y más detallados) que he enumerado.

Creo, sin embargo, que esa reflexión es conveniente. En primer lugar, porque la Convención sobre la Compraventa sigue siendo el único documento vinculante sobre el tema y su función evidente en la práctica real del comercio internacional no puede compararse con la de otros instrumentos, aunque no hay que olvidar las repercusiones que han tenido esos otros instrumentos. En segundo lugar, porque sus repercusiones (que se reflejan en el número de Estados que participan en su aplicación) son universales, a diferencia de algunos de los demás textos que hemos citado<sup>11</sup>. Por último, no hay que olvidar que la unificación lograda hace 35 años tiene sus límites, que persisten aún, y ofrece soluciones que podrían justificar una mayor elaboración o modificación<sup>12</sup> sencillamente porque las circunstancias cambiaron o están cambiando.

<sup>7</sup> Véase *Principles of European Contract Law* (Ole Lando y Hugh Beale (coords.)), Partes I y II, La Haya, 1999; Parte III (Ole Lando, Eric Clive, André Prum y Reinhard Zimmermann (coords.)), La Haya, 2003. Los Principios fueron preparados por la Comisión Internacional del Derecho Contractual Europeo (la denominada “Comisión Lando”).

Véase una reseña amplia de los principios generales del derecho contractual en general y, en particular, con respecto a la compraventa internacional de mercaderías, en Ulrich Drobnig, “General principles of European contract law”, en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (véase la nota 2), págs. 305 a 333.

<sup>8</sup> Véase *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law: Draft Common Frame of Reference (DCFR)* (preparado por el Grupo de Estudios sobre un Código Civil Europeo y el Grupo de Investigación sobre el Derecho Privado de la CE (Grupo sobre el Acervo) y coordinado por Christian von Bar, Eric Clive y Hans Schulte-Nölke), Interim Outline Edition, Múnich, 2008, Sellier European Law Publishers.

<sup>9</sup> Véase Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea (COM(2011) 635 final), de 11 de octubre de 2011.

Con respecto a la Propuesta y los problemas planteados por la decisión normativa en que se basa, véanse Sixto Alfonso Sánchez Lorenzo, “De Bruselas a La Haya, pasando por Roma y Viena: la normativa común de compraventa europea”, en *Entre Bruselas y La Haya. Estudios sobre la unificación internacional y regional del Derecho internacional privado. Liber Amicorum Alegría Borrás*, Madrid, 2013, Marcial Pons, págs. 821 a 832; Christian Kohler, “La proposition de la Commission Européenne pour un ‘droit commun européen de la vente’ vue sous l’angle des conflits de lois”, en *A Commitment to Private International Law: Essays in honour of Hans van Loon*, Cambridge, 2013, Intersentia, págs. 259 a 270; Paul Lagarde, “Instrument optionnel international et droit international privé — subordination ou indépendance?”, *ibid.*, págs. 287 a 298; Stefan Grundmann, “Encantos e desafios do direito europeu comum de compra e venda”, en *Internationaler Rechtsverkehr und Rechtsvereinheitlichung aus deutsch-lusitanischer Perspektive* (véase la nota 3), págs. 85 a 106; y los diversos estudios presentados en *Gemeinsames Europäisches Kaufrecht — Anwendungsbereich und kollisionsrechtliche Einbettung* (coord. Martin Gebauer), Múnich, 2013, Sellier European Law Publishers, y *Grundlagen eines europäischen Vertragsrechts* (coord. Stefan Arnold), Múnich, 2014, Sellier European Law Publishers.

La interacción entre la Convención y el derecho de la Unión Europea no se limita a este instrumento. Con respecto a la relación entre la Convención y la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo, véase (en las publicaciones portuguesas sobre el tema) Dário Moura Vicente, “Desconformidade e garantias na venda de bens de consumo: a Directiva 1999/44/EC e a Convenção de Viena 1980”, en *Thémis: Revista de direito*, vol. 2 (2001), núm. 4, págs. 121 a 144.

<sup>10</sup> Recordemos que Suiza presentó una propuesta a ese respecto a la Comisión para que esta “eval[uara] el funcionamiento de la Convención [...] e instrumentos conexos de la Comisión a la luz de las necesidades prácticas de las partes en las operaciones comerciales internacionales del presente y del porvenir, y [...] deliber[ara] sobre la conveniencia y viabilidad de abordar nuevos trabajos en esas esferas, y en el contexto más amplio del derecho contractual general a nivel mundial, para responder a esas necesidades” (documento A/CN.9/758, de 8 de mayo de 2012).

<sup>11</sup> Ya que esos textos tienen un enfoque más regional. No obstante, con respecto a la importancia de la unificación en el plano regional, véase Franco Ferrari, “El papel de la unificación regional en la unificación del derecho de compraventa”, en *¿Cómo se codifica hoy el derecho comercial internacional?* (véase la nota 1), págs. 227 a 244.

<sup>12</sup> Como ocurrió en relación con la evolución de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional de 1985 y de los instrumentos mencionados en la nota 4.

Por lo tanto, ha llegado la hora, en nuestra opinión, de reflexionar acerca de si esas limitaciones ya no vienen al caso y, de seguir teniendo pertinencia, si algunas de las soluciones que ofrecen los instrumentos que han llegado después pueden incorporarse a la Convención y en qué medida. Si eso es posible, facilitará un proceso de “fertilización cruzada” mediante el cual la Convención sobre la Compraventa puede aprovechar las soluciones que ofrecen los instrumentos en los que esta a su vez ha tenido tanta influencia.

Aunque el tiempo que tan generosamente se nos ha asignado no nos permite extendernos sobre las cuestiones básicas que hemos puesto de relieve, quiero presentar algunos ejemplos para expresar lo que pensamos sobre el tema.

En primer lugar, en cuanto al alcance práctico de la unificación prevista en la Convención sobre la Compraventa, ya se sabe que, más allá de la formación de contratos, la Convención está limitada esencialmente, respecto de la reglamentación de la compraventa<sup>13</sup>, a las obligaciones del vendedor<sup>14</sup> y del comprador<sup>15</sup> y la transmisión del riesgo<sup>16</sup>. Entre las cuestiones que la Convención no abarca, la de la validez de los contratos invita a reflexionar sobre si su exclusión está justificada, puesto que guarda estrecha relación con los asuntos tratados en la Convención. Algunos instrumentos, como los Principios del UNIDROIT tratan esa cuestión<sup>17</sup>, y las soluciones que ofrece ese instrumento pueden servir de punto de partida para volver a examinar la cuestión.

Lo mismo puede afirmarse respecto del cumplimiento específico, del que la Convención se ocupa a fin de tener en cuenta a los sistemas jurídicos que no prevén ese recurso. También en este caso, las disposiciones de los Principios del UNIDROIT<sup>18</sup> y el Proyecto de Marco Común de Referencia<sup>19</sup> podrían ser fuentes de inspiración útiles.

Sin embargo, yo estaría probablemente menos inclinado a proponer que se tratara el tema del traspaso de bienes. Aunque el traspaso de bienes sigue siendo uno de los efectos de un contrato de compraventa en varios sistemas jurídicos nacionales, personalmente titubearía antes de pronunciarme a favor de que la Convención trate la cuestión. No obstante sería, sin lugar a dudas, un tema digno de estudio como parte del debate sobre la posibilidad y el alcance de la revisión de la Convención.

<sup>13</sup> Aparte de las cuestiones previstas específicamente en el texto, la Convención se ocupa, además de sus disposiciones generales sobre la compraventa de mercaderías (artículos 25 a 29), de las normas aplicables tanto a las obligaciones del vendedor como a las del comprador (artículos 71 a 88, que incluyen disposiciones sobre el incumplimiento previsible y los contratos con entregas sucesivas (artículos 71 a 73), daños y perjuicios (artículos 74 a 77), intereses (artículo 78), exoneración (artículos 79 y 80), efectos de la resolución (artículos 81 a 84) y conservación de las mercaderías (artículos 85 a 88)); acerca de esas normas, véase Jelena Vilnus, “Provisions common to the obligations of the seller and the buyer”, en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (véase la nota 2), págs. 239 a 264.

<sup>14</sup> Artículos 30 a 52. Véase Fritz Enderlein, “Rights and obligations of the seller under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (véase la nota 2), págs. 133 a 201.

<sup>15</sup> Artículos 53 a 65. Sobre este tema, véase Leif Sevón, “Obligations of the buyer under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (véase la nota 2), págs. 203 a 238, y Henry Deeb Gabriel, “The buyer’s performance under the CISG: Articles 53-60, Trends in the Decisions”, *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 273 a 283.

<sup>16</sup> Artículos 66 a 70. Sobre ese tema, véase Bernd von Hoffmann, “Passing of risk in international sales of goods”, en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (véase la nota 2), págs. 265 a 303, y Johan Erauw, “CISG articles 66-70: the risk of loss and passing it”, *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 203 a 217.

<sup>17</sup> Véanse los artículos 3.1 a 3.20 [Nota del traductor: los números de los artículos se refieren a la edición de 2004 de los Principios]. Véase también el capítulo 7 (“Motivos de nulidad”) del Libro II (“Contratos y otros actos jurídicos”) del Proyecto de Marco Común de Referencia.

<sup>18</sup> Artículos 7.2.1 a 7.2.5.

<sup>19</sup> Véanse las reglas 3:301 a 3:303 del capítulo 3 del Libro III (“Obligaciones y derechos correspondientes”).

Aparte de ese aspecto, que esencialmente se refiere al alcance del texto, hay otros que guardan más relación con el contenido práctico de las soluciones que brinda la Convención y que podrían incluirse en el debate. Entre ellos figuran, en primerísimo lugar, la formación del contrato<sup>20</sup> y el modelo contractual en que se basan las disposiciones existentes sobre ese tema.

A ese respecto, es bien sabido que las disposiciones que finalmente se acordaron reflejan una opinión sobre la formación de contratos de compraventa que en cierto modo precede al establecimiento de las condiciones generales (formulario de contrato estándar), que, en la compraventa como en otros ámbitos, en cierta medida hicieron su aparición por primera vez en la esfera de los contratos. Aunque la Convención, como es muy natural, es sensible a esas manifestaciones de la autonomía contractual al establecer, en su artículo 6<sup>21</sup>, la primacía de la voluntad de las partes<sup>22</sup> (que [Nota del traductor: “sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12”] podrán excluir la aplicación de la Convención o establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos), es cierto que el cumplimiento de condiciones generales diferentes (y en ocasiones contradictorias) que puedan establecer los Estados contratantes resulta a menudo difícil. Como se afirmó poco después de la concertación de la Convención<sup>23</sup>, las posiciones diferentes adoptadas por las partes con respecto a las condiciones generales no siempre impiden el comienzo del cumplimiento del contrato; es necesario, por tanto, una vez que ha comenzado el cumplimiento del contrato, decidir sobre el contenido del contrato y elegir entre las diversas modificaciones efectuadas por las partes en las condiciones propuestas inicialmente. Este problema de la conocida “batalla de formularios”<sup>24</sup> no se resuelve expresamente en el texto de la Convención, de la que tan solo el artículo 19 podría ser aplicable a ese problema. Sin embargo, los textos que han venido después de la Convención y a los que nos hemos referido anteriormente contienen algunas posibles soluciones<sup>25</sup>, que podrían tenerse en cuenta en el contexto de un examen de las disposiciones de la Convención.

Otra esfera que no debería excluirse del debate propuesto se refiere a uno de los aspectos más importantes de todo instrumento de derecho uniforme y del que tratan todos los demás instrumentos pertinentes, a saber, la interpretación del texto y la importancia que se debería dar a esa interpretación, dado que los conflictos de leyes que la Convención estaba destinada a impedir podrían resurgir en forma de conflictos de interpretación<sup>26</sup>.

<sup>20</sup> Parte II de la Convención.

<sup>21</sup> De conformidad con esta disposición, “[l]as partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos”. Véase Franco Ferrari, “Remarks on the UNCITRAL Digest’s comments on article 6 CISG”, *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 13 a 37.

<sup>22</sup> Véase Bernard Audit, *La vente internationale de marchandises: Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980*, París, 1990, Librairie générale de droit et de jurisprudence (LGDJ), págs. 37 a 41.

<sup>23</sup> Véase Jan Hellner, “The Vienna Convention and standard form contracts”, en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (véase la nota 2), págs. 335 a 363.

<sup>24</sup> Con respecto a dos casos interesantes de la aplicación de las disposiciones de la Convención (concretamente, los artículos 18 y 19) en que se planteó la cuestión de la eficacia de las cláusulas de jurisdicción en los documentos intercambiados entre las partes, véase André Huet, “Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises et compétence des tribunaux en droit judiciaire européen”, en *Le droit international privé: esprit et méthodes. Mélanges en l’honneur de Paul Lagarde*, París, 2005, Dalloz, págs. 417 a 430 (418 a 423).

<sup>25</sup> Véase los artículos 2.1.9 a 2.2.2 de los Principios del UNIDROIT, las reglas 4:209 a 4:211 del capítulo 4 del Libro III del Proyecto de Marco Común de Referencia y el artículo 39 de la Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea.

<sup>26</sup> Con respecto a este tema, véase Paul Lagarde, “Les interprétations divergentes d’une loi uniforme donnent-elles lieu à un conflit de lois?”, en *Revue critique du droit international privé*, vol. 59 (1960), págs. 235 a 251.

Para poder contrarrestar los problemas que pudieran surgir de su aplicación, en la Convención se tuvo la cautela de especificar en el artículo 7 que, en su interpretación<sup>27</sup>, “se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional”. Aunque el primer requisito (que se tenga en cuenta el carácter internacional del texto) tiene especial importancia en relación con la Parte IV de la Convención, cuyas disposiciones<sup>28</sup> se refieren en mayor medida a los derechos y obligaciones de los Estados partes en la Convención<sup>29</sup>, la Parte II (en la que se subraya la necesidad de promover la uniformidad de las soluciones en la aplicación de la Convención)<sup>30</sup> es un elemento fundamental de la interpretación de las disposiciones relacionadas específicamente con la formación de los contratos de compraventa<sup>31</sup> o con la compraventa de mercaderías en sí<sup>32</sup>.

Cabe subrayar la importancia de esta parte del artículo, aunque la disposición fuera objeto de críticas cuando se aprobó<sup>33</sup>. Efectivamente, no debe olvidarse que la necesidad de una interpretación uniforme se pone de relieve mediante instrumentos como la Convención, en la que tiene especial importancia la función de conceptos que pueden tener diversas interpretaciones o que no están definidos<sup>34</sup>. Además, en el marco de un régimen como el establecido por la Convención, en el que no se garantiza la uniformidad de la interpretación mediante la intervención de un tribunal internacional cuyas decisiones prevalecerían sobre las de los tribunales nacionales<sup>35</sup>, el logro de resultados uniformes depende por completo del juez que vea la causa, lo que exige que los jueces no solo sean conscientes de su deber

<sup>27</sup> Con respecto a esa disposición, véase Alexander S. Komarov, “Internationality, uniformity and observance of good faith as criteria in interpretation of CISG: some remarks on article 7 (1)”, *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 75 a 85.

<sup>28</sup> Artículos 89 a 101.

<sup>29</sup> Y por lo tanto deben interpretarse de conformidad con los principios del derecho internacional público (véanse los artículos 31 a 33 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969).

<sup>30</sup> En el sentido de que, además de la uniformidad, también deberían tenerse en cuenta otros instrumentos del derecho uniforme en la interpretación de tales textos; véase Franco Ferrari, “As relações entre as convenções de direito material uniforme em matéria contratual e a necessidade de uma interpretação interconvencional”, en *Estudos de Direito Comparado e de Direito Internacional Privado* (véase la nota 3), págs. 463 a 481.

<sup>31</sup> Véase la Parte II, artículos 14 a 24, así como un comentario en Kazuaki Sono, “Formation of international contracts under the Vienna Convention: a shift above the comparative law”, en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (véase la nota 2), págs. 111 a 131.

Con respecto a este tema en general, véase en las publicaciones portuguesas, Dário Vicente Moura, “A formação dos contratos internacionais”, in *Estudos de Direito Comercial Internacional*, vol. 1, Coimbra, 2004, Almedina, págs. 197 a 217.

<sup>32</sup> Véase la Parte III, artículos 25 a 88.

La Parte I de la Convención, por su lado, trata del ámbito de aplicación y las disposiciones generales (artículos 1 a 13). Sobre esas disposiciones, véase, en las publicaciones portuguesas, Dário Moura Vicente, “A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias: características gerais e âmbito de aplicação”, en *Estudos de Direito Comercial Internacional* (véase la nota 28), págs. 271 a 288.

<sup>33</sup> Véase Michael Joachim Bonell, “Some critical reflections on the new UNCITRAL draft convention on international sale”, *Uniform law review/Revue de droit uniforme*, II (1978), págs. 2 a 12, que consideró que el artículo era un retroceso con respecto al sistema establecido por la Convención relativa a la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, opinando que podría entrañar riesgos de “nacionalización” de la interpretación de la Convención (págs. 5 y 9).

<sup>34</sup> Véase, por ejemplo, el concepto fundamental enunciado en el artículo 25, en el que, a modo de introducción de la Parte III, se dispone que “[e]l incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”.

<sup>35</sup> Esa posibilidad suscitaría preocupaciones, según Pierre-Yves Gautier, “Inquiétudes sur l’interprétation du droit uniforme international et européen”, en *Le droit international privé: esprit et méthodes. Mélanges en l’honneur de Paul Lagarde* (véase la nota 22), págs. 327 a 342 (334). Véase una actitud igualmente negativa, o al menos reservada, con respecto al establecimiento de un tribunal internacional al que se encomendaría dictar decisiones vinculantes sobre la interpretación y aplicación del derecho uniforme en C. H. Lebedev, “Unification des normes juridiques dans les rapports économiques internationaux (quelques observations générales)”, *Uniform law review/Revue de droit uniforme*, 1981, número 2, págs. 2 a 36, expresando la posición de los (entonces) países socialistas (pág. 31).

de tratar de lograr la aplicación uniforme de disposiciones uniformes, sino también que tengan los medios para hacerlo, lo que requiere conocer las decisiones dictadas por sus homólogos en otros Estados partes en la Convención<sup>36</sup>.

La Convención va por buen camino al exigir a los órganos jurisdiccionales y a los tribunales arbitrales que promuevan la uniformidad en la aplicación de sus disposiciones. Para ello, deben disponer de los instrumentos necesarios, y desde luego cabe encomiar la iniciativa de la secretaría de la CNUDMI de fomentar el conocimiento de las decisiones dictadas por los diversos sistemas judiciales nacionales mediante el establecimiento de un compendio de decisiones nacionales<sup>37</sup>. A ese respecto, también podría ser útil saber en qué medida la jurisprudencia relativa a la aplicación de la Convención ha adquirido carácter verdaderamente internacional, es decir, si los jueces se remiten, en sus sentencias, a decisiones relativas a la Convención que han sido dictadas en el marco de ordenamientos jurídicos diferentes y la medida en que lo hacen. También debería tenerse presente el papel que la Convención ha llegado a desempeñar en las decisiones arbitrales.

Otra característica de amplias miras de la Convención, aparte de que reconoce el papel de la autonomía de las partes, es la importancia que asigna al uso, al establecer en el artículo 9, párrafo 1, que “[l]as partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas”. Sin embargo, aunque pueda estimarse que esa disposición queda comprendida en el ámbito de la autonomía de las partes, no ocurre lo mismo con respecto al párrafo 2 del mismo artículo, que dispone que “[s]alvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate”<sup>38</sup>.

De acuerdo con esa disposición, un contrato debe incorporar no solo los usos de que tengan conocimiento las partes, sino también aquellos que las partes deben conocer, siempre

---

<sup>36</sup> Con respecto a la labor realizada a ese respecto, véase Michael R. Will, *International Sales Law under CISG. The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980): the first 284 or so decisions*, cuarta edición, Ginebra, 1996, y *Twenty Years of International Sales Law Under the CISG (The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods): International Bibliography and Case Law Digest (1980-2000)*, La Haya, 2000, Kluwer Law International.

Igualmente, véase un examen de la jurisprudencia relativa a la Convención veinticinco años después de su firma en Claude Witz, “Os vinte e cinco anos da Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias: balanço e perspectivas”, en *Estudos de Direito Comparado e de Direito Internacional Privado* (véase la nota 3), págs. 413 a 435.

<sup>37</sup> Véase CNUDMI, *Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, edición de 2012 publicada en el *Journal of Law and Commerce*, vol. 30, Special Issue, págs. 1 a 694. Con respecto al proceso del que surgió esa iniciativa, véase Jernej Sekolec, “25 Years United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Welcome address”, en *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. XV a XIX.

<sup>38</sup> Con respecto a esa disposición, véase Aleksandar Goldstajn, “Usages of trade and other autonomous rules of international trade according to the United Nations (1980) Sales Convention”, en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (véase la nota 2), págs. 55 a 110, y Charalambos Pamboukis, “The concept and function of usages in the United Nations Convention on the International Sale of Goods”, *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 107 a 131.

En particular, con respecto a algunos de esos usos a los que se refieren las Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales (Incoterms), véase Jan Ramberg, “To what extent do Incoterms 2000 vary articles 67 (2), 68 and 69?”, *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 219 a 222, y, en las publicaciones portuguesas, Luis Lima Pinheiro, “Incoterms — introdução e traços fundamentais”, *Revista da Ordem dos Advogados*, núm. 65, vol. II (2005), págs. 387 a 406, y “Venda marítima internacional: alguns aspectos fundamentais da sua regulação jurídica”, *Boletim da Faculdade de Direito de Bissau*, núm. 5 (marzo de 1998), págs. 173 a 225.

que esos usos sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en el tráfico mercantil de que se trate. Así pues, la Convención sigue de cerca la estela de la *lex mercatoria*<sup>39</sup>, que reconoce y al mismo tiempo trata de complementar y desarrollar.

Existe otra característica fundamental mediante la cual la Convención ha fomentado la adopción en la práctica internacional de las soluciones que ofrece. Al definir su ámbito de aplicación espacial, la Convención no se limita a procurar su aplicación a los contratos de compraventa internacional de mercaderías entre partes cuyos establecimientos se encuentren en diferentes Estados contratantes, sino que también prevé situaciones en que “las normas del derecho internacional privado den lugar a la aplicación de la ley de un Estado contratante”<sup>40</sup>.

Esa solución pone de manifiesto que las nuevas normas establecidas en la Convención no se limitan a tratar de minimizar los problemas derivados de la diversidad de ordenamientos jurídicos nacionales con respecto a la compraventa, sino que, antes bien, dejan claro que la Convención se considera un régimen para la reglamentación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías que es mucho más apropiado que los regímenes establecidos en los ordenamientos jurídicos nacionales<sup>41</sup>. Es, naturalmente, sobre la base de ese entendimiento que el régimen establecido por la Convención debería prevalecer sobre el derecho interno siempre que se haya declarado aplicable al contrato un régimen jurídico que incorpore las soluciones previstas en la Convención, incluso con arreglo a las normas de derecho internacional privado de un Estado no contratante<sup>42</sup>. Por consiguiente, la aplicación del cuerpo de normas establecido en la Convención podría muy bien darse fuera del sistema judicial de los Estados contratantes, lo que naturalmente amplía las repercusiones de la Convención en el comercio internacional.

Si se considera que, además de esa aplicación, las partes pueden, simplemente en virtud de su voluntad, ampliar la aplicación de la Convención a situaciones que, por motivos geográficos o debido a la naturaleza y finalidad del contrato, no quedan comprendidas en su ámbito<sup>43</sup>, es evidente que el régimen establecido por la Convención está bien dotado para desarrollar y ampliar su influencia sobre lo que constituye el principal instrumento para llevar a cabo el comercio internacional.

<sup>39</sup> Véase un resumen en Francesco Galgano, *Lex Mercatoria. Storia del Diritto Commerciale*, Bologna, 1976, Il Mulino. Igualmente, véase un análisis reciente en las publicaciones portuguesas en Luís Lima Pinheiro, “O direito autónomo do comércio internacional em transição: A adolescência de uma nova lex mercatoria”, en *Estudos de Direito Civil, Direito Comercial, e Direito Comercial Internacional*, Coimbra, 2006, Almedina, págs. 391 a 439.

<sup>40</sup> Véase una crítica de la posición adoptada por la Convención a ese respecto, que se pronuncia a favor de la conveniencia de una vuelta al sistema previsto en la Convención relativa a la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, en Michael Joachim Bonell, “Some critical reflections on the new UNCITRAL draft Convention on International Sale” (véase la nota 33). Véase también Giorgio Conetti, “Uniform substantive and conflicts rules on the international sale of goods and their interaction”, en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (véase la nota 2), págs. 385 a 399; Jacob Siegel, “The scope of the Convention: reaching out to article one and beyond”, *Journal of Law and Commerce*, vol. 25 (otoño de 2005/primavera de 2006), págs. 59 a 73; y Maria Ângela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos, “Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do direito português” (véase la nota 2), págs. 19 a 25.

<sup>41</sup> Y, en cierto sentido, un auténtico *jus commune* de la compraventa internacional. A ese respecto, véase Maria Ângela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos, “Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do direito português” (véase la nota 2), pág. 25.

<sup>42</sup> A ese respecto, y sobre la posición de la Convención con respecto a los ordenamientos jurídicos portugueses (Portugal sigue siendo un Estado no contratante), véase Luís Lima Pinheiro, “A Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias perante as ordens jurídicas portuguesa e dos países africanos lusófonos”, en *Internationaler Rechtsverkehr und Rechtsvereinheitlichung aus deutsch-lusitanischer Perspektive* (véase la nota 3), págs. 273 a 287 (283 a 286).

<sup>43</sup> A ese respecto, véase Bernard Audit, *La vente internationale de marchandises: Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980* (véase la nota 22), págs. 40 y 41.

Quisiera también hacer una última observación que me parece importante en relación con la Convención y que se refiere a las preocupaciones planteadas con respecto a la claridad del régimen que establece la Convención. En la mayoría de los ordenamientos jurídicos nacionales, especialmente los que han estado más influidos por la doctrina germánica, el régimen jurídico que rige la compraventa está distribuido en diferentes esferas de la legislación, ya sean las disposiciones generales de los códigos civiles, las normas del derecho de las obligaciones o las disposiciones que rigen el tema concreto de que trate el propio contrato<sup>44</sup>. Esta situación dista mucho de facilitar la comprensión del régimen en su conjunto y, naturalmente, hace más difícil la situación de las partes en relación con la previsibilidad de la ley aplicable.

Sin embargo, la Convención, como es natural, se ha distanciado de esa situación en el sentido de que ofrece un régimen concentrado que está pensado como un cuerpo amplio de normas relativas a la compraventa. Al establecer sus diversas soluciones, va incluso más lejos al considerar la perspectiva de cada parte contratante, enunciando las obligaciones del vendedor y del comprador<sup>45</sup> y, en caso de incumplimiento de esas obligaciones por una parte, los recursos disponibles para la otra parte<sup>46</sup>. Si bien ese criterio descriptivo, es compatible con lo que se podría denominar el “sistema externo”<sup>47</sup> de la Convención, ha demostrado claramente ser más favorable a la transparencia del modelo en que se basa la Convención en su conjunto y facilita la comprensión de esas soluciones.

Con estas breves reflexiones, hemos tratado de explicar por qué apoyamos firmemente la opinión de que la iniciativa de revisar la Convención sobre la Compraventa ha de acogerse con satisfacción.

Para tratar de resumir los aspectos principales de nuestra posición al respecto, diríamos que, por un lado, la Convención sobre la Compraventa, vigente en casi la mitad de todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas, pero cuya influencia en la vida económica internacional es mucho más representativa de sus repercusiones que ese número, constituye indudablemente un logro en el proceso de unificación internacional de la compraventa de mercaderías. Por consiguiente, no se puede pasar por alto al examinar toda iniciativa dirigida a ampliar ese proceso. A nuestro juicio, ese argumento basta para reafirmar que sería poco prudente comenzar un nuevo proceso de unificación en esa esfera sin tener en cuenta la Convención sobre la Compraventa.

<sup>44</sup> Así ocurre con respecto al Código Civil de Portugal en particular. Sobre la formación de los contratos, véase el Libro I (Disposiciones generales), artículos 217, 218, 224, 226 y 228 a 235 (acerca de esas disposiciones, véase María Ângela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos, “Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do direito português” (véase la nota 2), pág. 47, y Heinrich Ewald Horster, “Sobre a formação do contrato segundo os artigos 217.º e 218.º, 224.º a 226.º e 228.º a 235.º do Código Civil”, *Revista de Direito e Economia*, núm. 9 (1983), págs. 121 a 157). Sobre los efectos del contrato, véanse las disposiciones del Libro II (“Derecho de las obligaciones”) relativas a los contratos en general [Sección I (“Contratos”) del capítulo II (“Fuentes de obligaciones”), artículos 405 a 456, y el capítulo VII (“Cumplimiento e incumplimiento de obligaciones”), artículos 762 a 816, de la Parte I (“Obligaciones generales”)] o las disposiciones del capítulo I (“Venta”) de la Parte II (“Contratos especiales”), artículos 874 a 938; sobre esas disposiciones, véase María Ângela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos, “Do contrato de compra e venda internacional: análise da Convenção de Viena de 1980 e das disposições pertinentes do direito português” (véase la nota 2), pág. 65.

<sup>45</sup> Respectivamente, la Sección I (artículos 31 a 34) del Capítulo II y las Secciones I (artículos 54 a 59) y II (artículo 60) del Capítulo III de la Parte III de la Convención.

<sup>46</sup> Acerca de los recursos en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor, véase la Sección III (artículos 45 a 52) del Capítulo II, y sobre los recursos en caso de incumplimiento del contrato por el comprador, véase la Sección III (artículos 61 a 65) del Capítulo III, ambos en la Parte III. En un estudio anterior (María Ângela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos, “Les moyens dont dispose l’acheteur en cas de contravention au contrat par le vendeur (autre que le défaut de conformité) dans la Convention de Vienne de 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises”, *Uniform law review/Revue de droit uniforme*, 1986, número 1, págs. 67 a 89), se pone de relieve que la Convención prevé a ese respecto un sistema global de sanciones, destinado a asegurar que se mantenga el equilibrio contractual, que establece una distinción entre medios generales y medios específicos y en cuyo marco se puede hacer esa distinción en función del momento en que se cometió el incumplimiento respecto del cual se pretende ejercer el recurso.

<sup>47</sup> Para emplear la conocida expresión de Heck.

Dicho lo anterior, aunque se reconozca el progreso logrado mediante la concertación de la Convención y la mayor seguridad que ha aportado al comercio internacional, también se debe reconocer que las soluciones que prevé, que se remontan a hace más de 35 años y en algunos casos a circunstancias muy anteriores, deberían revisarse periódicamente.

Eso guarda relación, sobre todo, con cuestiones que han quedado fuera del alcance de la labor orientada a la unificación que se ha realizado, pero que están comprendidas en el ámbito del régimen para la reglamentación de la compraventa internacional. Hay que determinar si la razón de ser de algunas de esas cuestiones excluidas (temor a la falta de acuerdo) sigue existiendo o si, al contrario, nos encontramos ahora en una posición en la que podemos ser mucho más audaces en este asunto.

Sobre esa base, y teniendo en cuenta las soluciones logradas mediante el texto de la Convención, deberían tomarse en consideración todas las cuestiones que, muy a menudo a la luz de las disposiciones de la Convención, han constituido el eje de las novedades en instrumentos relativos al derecho de compraventa o al derecho de los contratos en general. Esas nuevas soluciones reflejan la evolución de las técnicas contractuales y las necesidades de los profesionales, así como las novedades en la jurisprudencia correspondiente. Por tanto, deberían ser objeto de un examen minucioso con el fin de tratar la cuestión de si pueden incorporarse en el cuerpo de leyes existente y en qué medida.

Además, no debe olvidarse que la tarea de creación del derecho consiste en garantizar la eficacia de las normas que establece y, por lo tanto, que siempre hay que tener presente la necesidad de aplicar en la práctica normas unificadas. A ese respecto, creo que la estructura básica de la comunidad internacional no ha cambiado mucho con el transcurso del tiempo. Siendo así, no creo que el momento sea adecuado para establecer un sistema judicial que, ya sea por medio de un mecanismo de recurso o de un mecanismo jurisprudencial, garantice la uniformidad de las decisiones (o que al menos reduzca la posibilidad de que haya sentencias contradictorias). Bien al contrario, dada esta situación, no deben escatimarse los esfuerzos por promover el conocimiento de las sentencias dictadas en aplicación de las soluciones previstas en la Convención, con el fin de contribuir a la implantación de una cultura común entre los jueces que, en el marco de sistemas jurídicos y jurisdiccionales diferentes, contribuyan a la consolidación de un cuerpo común de derecho cuya aplicación debería ser uniforme<sup>48</sup>. Si, por el momento, no existe la posibilidad de plantearse el establecimiento de un solo tribunal con competencia (posiblemente con carácter preliminar) para interpretar normas unificadas, se debería considerar la posibilidad de facilitar la interacción judicial, que naturalmente solo puede nacer del conocimiento compartido.

<sup>48</sup> También podría ser provechoso, en nuestra opinión, inspirarse en el ejemplo de la interacción de los tribunales constitucionales y los tribunales supremos, que, aunque apliquen normas diferentes (pero con una finalidad y naturaleza comunes), han logrado establecer un diálogo fructífero que podría servir de base para una cultura jurisdiccional común. Con respecto a ese diálogo y su importancia, véase Vincenzo Sciarabba, *Tra Fonti e Corti. Diritti e principi fondamentali in Europa: profili costituzionali e comparati degli sviluppi sovranazionali*, Padua, 2008, Cedam. Sin embargo, para un análisis de la cuestión con referencia a dos tribunales europeos (el Tribunal Europeo de Derechos Humanos y el Tribunal de Justicia de la Unión Europea), véase la colección de artículos en *Pouvoirs*, núm. 96, 2001 (*Les Cours Européennes. Luxembourg et Strasbourg*), y, en el contexto de las relaciones transatlánticas, Elaine Mak, "The US Supreme Court and the Court of Justice of the European Union: emergence, nature and impact of transatlantic judicial communication", en *A transatlantic community of law: legal perspectives on the relationship between the EU and US legal orders* (coordinado por Elaine Fahey y Deirdre Curtin), 2014, Cambridge, Cambridge University Press, págs. 9 a 34. Véase una perspectiva más amplia en las comunicaciones que figuran en *Le dialogue des juges. Actes du colloque organisé le 28 avril 2006 à l'Université Libre de Bruxelles*, Bruselas, 2007, Bruylant; Catherine Kessedjian, "Le dialogue des juges dans le contentieux privé international", en *A Commitment to Private International Law: Essays in honour of Hans van Loon* (véase la nota 9), págs. 253 a 258; y Christian Kohler, "Balancing the judicial dialogue in Europe: some remarks on the interpretation of the 2007 Lugano Convention on jurisdiction and judgements", en *Entre Bruselas y La Haya. Estudios sobre la unificación internacional y regional del Derecho internacional privado. Liber Amicorum Alegría Borràs* (véase la nota 9), págs. 565 a 574.

Dicho lo anterior, también es importante no perder de vista los grandes principios que guiaron la labor realizada en Viena y que siguen anclados en el texto vigente. El primero es la promoción de un mayor reconocimiento de la voluntad de las partes, que se acepta cada vez más como principio general de derecho (al menos en la esfera objeto de examen) y que busca el reconocimiento de determinados aspectos de carácter fundamental. Los redactores de leyes uniformes deberían, a ese respecto, mantener el criterio que prevaleció durante la preparación del texto actual y del que raras veces se desviaron<sup>49</sup>. El segundo es el reconocimiento —además, de lo que establezca la legislación nacional— de la importancia de los usos y prácticas que se establezcan entre las partes y, sobre todo, que se hayan adoptado en la práctica comercial internacional. Al margen de que algunas de esas soluciones se hayan consolidado en las normas elaboradas por las instituciones cuya función normativa en la práctica comercial internacional es esencialmente indiscutible hoy día<sup>50</sup>, cabe señalar que, cada vez más, estamos siendo testigos de la creación de un verdadero derecho común del comercio internacional que, a la luz de los últimos acontecimientos<sup>51</sup>, se ha formado independientemente de las instituciones estatales. Un cuerpo de leyes o más bien un conjunto de normas que, elaboradas en función de las necesidades de las entidades comerciales internacionales, se ha granjeado la aceptación de esas entidades al reconocer los ordenamientos jurídicos de los Estados.

Esos principios deben servir también de guía para la revisión que se ha de llevar a cabo con respecto a las soluciones que ofrece actualmente la Convención, cuya mejora sigue siendo deseable. Ese proceso podría sin duda inspirarse en todo lo que se ha escrito sobre esas soluciones en los últimos años, y debería también tener en cuenta la evolución de la práctica judicial y arbitral en ese ámbito. Tengo la absoluta certeza de que si se sigue ese camino el resultado será la formulación de un texto más actualizado y mejor adaptado a las condiciones en que el comercio internacional se desarrolla hoy día.

---

<sup>49</sup> La única excepción a la amplia posibilidad de excluir la aplicación de la Convención o establecer excepciones a sus disposiciones o modificar sus efectos (como se dispone en el artículo 6 de la Convención) es el artículo 12, con respecto a la forma. Aunque en el artículo 11 se prevé el principio de la suficiencia del acuerdo entre las partes a fin de celebrar un contrato, estableciendo que un contrato de compraventa no está sujeto a ningún otro requisito en cuanto a la forma, el artículo 96 permite que los Estados cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito hagan una declaración (en cualquier momento, no solo en el momento de adherirse a la Convención) de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 (relativo a la modificación del contrato) o de la Parte II de la Convención (relativa a la oferta y la aceptación) que permita cualquier forma que no sea por escrito no se aplicará a un contrato de compraventa previsto en la Convención cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado que haya hecho esa declaración. El artículo 12 recuerda esa posibilidad y especifica que las partes no podrán establecer excepciones a ese artículo ni modificar sus efectos.

<sup>50</sup> Por ejemplo, la Cámara de Comercio Internacional y sus Incoterms, cuya versión más reciente es la de 2010. A ese respecto, véase Jan Ramberg, *ICC Guide to Incoterms 2010*, 2011, Cámara de Comercio Internacional; “To what extent do Incoterms 2000 vary articles 67 (2), 68 and 69?” (véase la nota 38); y, en las publicaciones portuguesas, Luis Lima Pinheiro, “Incoterms — introdução e traços fundamentais” (véase la nota 38), págs. 315 a 333.

<sup>51</sup> Véase Francesco Galgano, *Lex Mercatoria: Storia del Diritto Commerciale* (véase la nota 39), págs. 31 a 69.



# La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

*Ana Elizabeth Villalta Vizcarra*

## *Antecedentes*

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, conocida también como la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, fue suscrita el 11 de abril de 1980, por lo que en este año se celebra el trigésimo quinto aniversario de su adopción, entrando en vigencia el 1 de enero de 1988; actualmente 83 Estados son partes en la Convención, incluidos 18 de los 35 Estados miembros de la Organización de los Estados Americanos (OEA).

Esta Convención tuvo como antecedentes los trabajos realizados desde 1930 por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) que llevaron a la adopción en 1964 de dos Convenciones de La Haya, una relativa a la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías y otra a la formación de los contratos para la compraventa internacional de mercaderías relativa a los derechos del comprador y vendedor, pero como esas convenciones no fueron redactadas por países representantes de todas las regiones del mundo, no lograron tener una aceptación mundial, siendo objeto de muchas críticas por cuanto reflejaban principalmente las tradiciones jurídicas y realidades económicas de la Europa continental occidental.

En razón de lo anterior, las Naciones Unidas encargó a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) que elaborara una convención que tuviera esa recepción mundial, por lo que se creó un grupo de trabajo que analizó todos esos precedentes con la colaboración de los juristas más destacados en la materia; en 1978 se produjo un proyecto de Convención unificada que se denominó proyecto de Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, que tuvo una aceptación más amplia por parte de los países con diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos.

Por tal motivo, la Asamblea General de las Naciones Unidas convocó una Conferencia Diplomática en Viena (Austria) en abril de 1980 para examinar el proyecto de Convención, en la que los Estados presentes adoptaron por unanimidad el texto de la Convención el día 11 de abril, redactado en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas, entrando en vigor el 1 de enero de 1988, con el título de Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

La Convención tiene por finalidad dotar de un régimen moderno, uniforme y equitativo a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, así como dar seguridad jurídica a los intercambios comerciales, ya que en su redacción participó una gran variedad de países de todas las regiones del mundo.

Es producto de un gran esfuerzo legislativo ya que en su texto se trata de compaginar y equilibrar cuidadosamente los intereses del vendedor y del comprador; por ello, los Estados que adoptan la Convención disponen de una legislación moderna y uniforme que rige la compraventa internacional de mercancías y que se aplica a toda operación de compraventa concertada entre partes que tengan un establecimiento en alguno de los Estados contratantes, aplicándose de esta manera directamente sin necesidad de recurrir a las normas de derecho internacional privado para determinar la ley aplicable al contrato.

En ese sentido, se ha considerado un instrumento clave del comercio internacional que debería ser adoptado por todos los Estados del mundo, independientemente de su tradición jurídica o de su nivel de desarrollo económico, y en el cual se trata además de mantener un equilibrio entre los intereses de los vendedores y compradores.

Su aplicación ha sido realmente exitosa en sus treinta y cinco años de existencia, ya que ha sido adoptada por más de las dos terceras partes de los Estados Miembros de las Naciones Unidas, que, por lo tanto, han aceptado sus normas unificadoras para regular la parte más significativa de su comercio internacional.

### ***Situación actual***

En la actualidad 83 Estados son partes en la Convención, y esta ha sido ratificada por Estados cuyas economías combinadas suponen más de las dos terceras partes de la economía mundial y que representan a todas las regiones geográficas del mundo, todas las etapas de desarrollo y todas las tradiciones jurídicas.

La Convención gobierna mundialmente la formación y el desarrollo de los contratos internacionales de compraventa de mercaderías, reemplazando de esta manera la normativa interna y convirtiéndose en el tratado más exitoso en la unificación de esas normas.

El objetivo de la Convención es promover certeza legal en la compraventa internacional de mercaderías, estableciendo un texto uniforme de leyes para todos los países del mundo y apartándose, como se ha dicho, de la normativa interna; brinda una serie de facultades a los exportadores y fabricantes para la venta de sus productos, siendo igualmente provechosa para las naciones industrializadas y las economías en desarrollo, por lo que sus normas son favorables a los intereses de los Estados Miembros y de sus relaciones comerciales, así como de importación y exportación.

La Convención tiene como objetivo brindar un cuerpo uniforme de reglas que armonicen los principios del comercio internacional, proporcionando reglas directamente aplicables, que reconocen la importancia de los usos y prácticas comerciales, por lo que constituye un modelo a seguir en la armonización del derecho mercantil internacional.

De igual manera, la Convención establece un régimen moderno, uniforme y equitativo para los contratos de compraventa internacional de mercaderías, contribuyendo de esa forma a la seguridad jurídica en los intercambios comerciales, reduciendo los costos de transacción y constituyéndose en el fundamento del comercio internacional en todos los países.

La Convención es únicamente aplicable a las operaciones internacionales, no se aplica a los contratos que se rijan por reglas de derecho internacional privado, ni a los contratos de compraventa exclusivamente nacionales, ya que estos se regirán por su derecho interno, ni a aquellos en los que las partes hayan convenido en la aplicación de otra ley, que no se verán afectados por la Convención.

Hay que tener en cuenta que la Convención solo se aplica a los contratos de compraventa que estén vinculados a transacciones de carácter internacional, quedando fuera de la misma los vinculados a transacciones internas, por lo que el establecimiento de las partes (vendedor y comprador) debe encontrarse localizado en diferentes Estados.

Con la Convención, el comercio internacional de mercaderías cuenta con un instrumento jurídico idóneo para facilitar las transacciones comerciales entre los países del mundo, constituyendo asimismo una reglamentación de la compraventa internacional que regula el contrato como un todo, independientemente de cualquier legislación nacional. La Convención además se presenta como una reglamentación compatible con los más diversos sistemas jurídicos del mundo, sean estos de tradición romano-germánica o anglosajona.

En cuanto a la interpretación de la Convención, se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional, por lo que las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías que se rija por la Convención utilizarán las reglas de interpretación de la misma.

### ***Ámbito de aplicación***

La Convención se aplica a toda operación de compraventa celebrada entre partes que tengan un establecimiento en alguno de los Estados contratantes y se aplica directamente sin necesidad de recurrir a las reglas del derecho internacional privado para determinar la ley aplicable al contrato. No obstante, la Convención también puede aplicarse a un contrato de compraventa internacional de mercaderías cuando las reglas del derecho internacional privado señalen como ley aplicable al contrato la de un Estado contratante, o cuando las Partes, haciendo uso de su autonomía, hayan convenido en ello, independientemente de que sus respectivos establecimientos se encuentren en un Estado contratante.

En ese sentido, la Convención condiciona el ámbito espacial de aplicación a que los establecimientos de las partes se encuentren localizados en Estados diferentes y, si estos son contratantes, la aplicación será directa. Si uno de los Estados no es contratante o si incluso ninguno de los Estados es contratante, puede darse la situación en que, en virtud de las normas de derecho internacional privado que correspondan, las partes se remitan a la ley de un Estado contratante, aplicándose de esta manera en forma indirecta la Convención. Por “establecimiento” entenderemos el lugar permanente o habitual donde el contratante desarrolla sus negocios y, si son establecimientos múltiples, se entenderá por tal aquel que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento.

De igual manera, la aplicación de la Convención se basa en la noción de internacionalidad, es decir, que las partes tengan un lugar de negocios en diferentes Estados y, si lo tienen en varios lugares, se tomará en cuenta aquel que tenga los vínculos más estrechos; no son relevantes ni la nacionalidad de las Partes ni que el contrato tenga carácter civil o comercial.

La Convención no se aplica a las compraventas de consumidores (uso personal, familiar o doméstico); a las compraventas en subastas y judiciales; a las compraventas por razón de la naturaleza del contrato; a las compraventas de valores mobiliarios, títulos, dinero, buques y aeronaves; a los contratos de suministros de mercaderías que han de ser manufacturadas o producidas, en los que la parte que las encarga asume la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o

producción; a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporciona las mercaderías consiste en suministrar mano de obra o prestar otros servicios; a la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías vendidas; o a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso, ni a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas, salvo disposición expresa en contrario de la Convención.

El carácter de las normas de la Convención es eminentemente dispositivo, fundamentándose en la importancia del principio de la autonomía de las partes, por lo que puede dejarse de aplicar de manera total o parcial si las partes de un referido contrato así lo disponen. El principio básico de la autonomía contractual en la compraventa internacional de mercaderías está reconocido por la disposición que permite que las partes excluyan la aplicación de la Convención o modifiquen los efectos de cualquiera de sus disposiciones.

De igual manera, es importante la observancia del principio de la buena fe en el comercio internacional, que no solo coadyuva a la interpretación de las disposiciones de la Convención, sino también a disciplinar la conducta de las partes.

La labor de interpretación tiene que tener un carácter internacional y tiene que buscar la uniformidad en la aplicación de la Convención, esto es, interpretándose de manera consecuente en todos los ordenamientos jurídicos. Los usos y costumbres del comercio internacional serán utilizados con el implícito o explícito consentimiento de las partes y serán aplicados si son ampliamente conocidos y utilizados a nivel del comercio internacional. Además, esos usos y costumbres mantienen un balance entre los Estados industrializados y los Estados en desarrollo que no lo establecen las legislaciones internas.

Así pues, el artículo 6 de la Convención consagra la defensa del principio de la autonomía de la voluntad de las partes para escoger la ley aplicable y, en caso de la existencia de vacíos o lagunas legales, estas podrán ser llenadas por la *lex mercatoria*.

Ese artículo permite por tanto a las partes fijar disposiciones fuera de la Convención. Esto no refleja una falta de confianza por parte de la Convención en sus propias reglas, sino que, por el contrario, consagra la defensa del principio de la autonomía de las partes para escoger la ley aplicable.

El artículo 7 de la Convención establece los criterios de interpretación, que se fundamentan en su naturaleza internacional y en la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y la observancia de la buena fe de tratados internacionales. Por lo tanto, toda controversia que se genere en relación con un contrato de compraventa se resolverá con arreglo a los principios generales de la Convención o, a falta de estos, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

Es decir, el artículo determina los criterios de interpretación de la Convención, que deben partir de su naturaleza internacional, la necesidad de promover la uniformidad y la observancia de buena fe en los tratados internacionales. Así pues, los temas que no sean regidos por la Convención se regularán por la ley aplicable conforme a las normas de derecho internacional privado.

En cuanto a la interpretación de la Convención, se debe tener en cuenta su carácter internacional, fundamentarse en el método autónomo de interpretación y en la promoción de la uniformidad de su aplicación, por lo que se hace necesario conocer la jurisprudencia en el ámbito del comercio internacional.

Las reglas de interpretación son parte esencial de la Convención: las partes en un contrato que va a regirse por ella no pueden acordar que la Convención se interprete por otras reglas que no sean las que ella misma precisa en los artículos correspondientes.

El artículo 9 de la Convención, por su parte, señala la complementación que debe existir entre la Convención y la *lex mercatoria*, cuando establece la preeminencia de los usos comerciales, ya que la Convención es prácticamente la manifestación de las costumbres mercantiles internacionales, colocándolas en el mismo nivel de importancia del principio de la autonomía contractual. En ese sentido, establece que la fuente principal en materia de compraventa internacional de mercaderías son los usos mercantiles y la autonomía contractual.

## ***Estructura***

La Convención se divide en cuatro partes:

La Parte I establece el ámbito de aplicación y las reglas generales sobre el contrato de compraventa, definiendo lo que se entiende por incumplimiento esencial, estableciendo cómo se realiza la comunicación entre las partes, así como que el contrato se modifica por el mero acuerdo entre las partes y, en los casos en que es posible reclamar el cumplimiento específico del contrato, entre otros. La Parte II contiene las normas que rigen la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías. La Parte III se refiere a las obligaciones del vendedor, determinando el contenido de la obligación de entregar las mercaderías, es decir, el lugar, el momento y la forma en que debe hacerse, y definiendo la responsabilidad del vendedor por la calidad de las mercaderías y por los derechos y pretensiones de terceros sobre ellas, especialmente los derivados de la propiedad intelectual. Además establece los recursos a los que tiene derecho el comprador en caso de incumplimiento del vendedor. Asimismo, se refiere a las obligaciones del comprador, precisando el contenido de sus obligaciones de pagar el precio y recibir las mercancías, así como los recursos que tiene el vendedor en caso de incumplimiento del comprador; también establece las reglas comunes para las obligaciones del vendedor y el comprador y determina los recursos a los que tienen derecho, los criterios para evaluar los daños y perjuicios y cobrar los intereses moratorios, así como los casos de exoneración de responsabilidad por incumplimiento y los efectos de la resolución del contrato. La Parte IV contiene las disposiciones finales de la Convención como su entrada en vigor, las reservas y las declaraciones.

Así pues, el contrato de compraventa de mercaderías se perfecciona primero con la oferta, que es la propuesta de celebrar un contrato por parte del vendedor, la cual va dirigida a una o varias personas determinadas y que debe ser lo suficientemente precisa e indicar la intención del oferente de quedar obligado en el caso de aceptación.

En consecuencia, la oferta debe constar de los siguientes elementos: *a)* la determinación del sujeto o sujetos a los cuales se dirige; *b)* la definición de la oferta; y *c)* el cumplimiento del plazo para manifestar la aceptación. El contrato se perfecciona cuando el oferente efectivamente recibe la aceptación de la oferta.

En ese sentido, la formación del contrato se concierta mediante una oferta y su aceptación; en cuanto a las obligaciones de las partes en el contrato, están las del vendedor y el comprador. Como se dijo anteriormente, las principales del vendedor son entregar las mercaderías conforme a la cantidad y la calidad estipuladas en el contrato, así como entregar los documentos conexos y transferir la propiedad de los bienes. Por su parte, el comprador

está obligado a pagar el precio estipulado por las mercaderías y a recibirlas conforme a lo estipulado en el contrato y a lo dispuesto en la Convención.

Asimismo, la Convención prevé recursos de los que pueden hacer uso las partes (el vendedor y el comprador) en caso de incumplimiento del contrato, por ejemplo, que la parte agraviada puede exigir el cumplimiento del contrato y reclamar daños y perjuicios, e incluso declarar resuelto el contrato en caso de incumplimiento esencial.

Finalmente, en la Parte IV figuran las disposiciones finales, que contienen las cláusulas usuales de este tipo de convenciones internacionales referentes a su depósito, siendo el depositario de la Convención el Secretario General de las Naciones Unidas. Se señala que estuvo abierta a firma hasta el 30 de septiembre de 1981, que estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios, que estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean signatarios y que los correspondientes instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

La Convención permite hacer declaraciones, que deberán hacerse conforme al texto de la misma, se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario. Asimismo, los Estados podrán retirar sus declaraciones en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario y, en cuanto a las reservas, solo podrán hacerse las que expresamente autorice la Convención.

### *Su perspectiva en América*

La Convención actualmente ha sido adoptada por 18 Estados del continente americano, a saber: la Argentina, el Brasil, el Canadá, Chile, Colombia, Cuba, el Ecuador, El Salvador, los Estados Unidos de América, Guyana, Honduras, México, el Paraguay, el Perú, la República Dominicana, San Vicente y las Granadinas, el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de) (únicamente signatario). Así pues, ha sido recogida por Estados de América con distintos sistemas de tradición jurídica (países que responden a la tradición romanista y países de tradición anglosajona), debido a que la Convención permite la armonización de ambos sistemas.

En América, la Convención ha tenido mucha aplicación y constituye parte del derecho interno de los Estados americanos aplicable a los contratos internacionales de compraventa. Sin duda alguna, se utilizará en forma más frecuente con la entrada en vigor de los tratados de libre comercio y con los acuerdos de asociación que muchas regiones del continente americano tienen con la Unión Europea, al activarse el comercio entre los países de esos continentes.

Además, la Convención ha permitido desarrollar una jurisprudencia uniforme en el continente americano, lo que le ha dado una mayor ventaja en su aplicación. En ese sentido, ha constituido uno de los más importantes logros en el campo del comercio internacional y representa un paso más hacia la armonización de las legislaciones de los distintos Estados del continente americano con relación a la compraventa internacional de mercaderías.

La Convención reviste gran importancia para los Estados del continente americano, ya que goza de gran popularidad entre las empresas involucradas con el comercio internacional y muchos de los Estados partes en la Convención son socios comerciales estratégicos de países americanos, lo que contribuirá a atraer mayor inversión extranjera al crear un

ambiente favorable para el comercio internacional.

La aplicación de la Convención ha implicado adaptar las legislaciones de los Estados americanos a las exigencias comerciales de un mundo globalizado, para estar al día con las tendencias y avances internacionales.

La naturaleza internacional de la Convención también ha traído beneficios prácticos a los abogados de los Estados partes en la misma, porque al hacerse expertos en la Convención, han podido aconsejar a sus exportadores, así como a toda clase de compradores y vendedores, de conformidad con los lineamientos y principios de la Convención.

Al establecer la Convención un balance equitativo entre los intereses del vendedor y del comprador, resulta atractiva para los Estados del continente americano, ya que ese balance no existe cuando las transacciones se rigen exclusivamente por las normas de derecho privado de los países, provocando incluso injusticias entre los países industrializados y los países en desarrollo.

La Convención también ha resultado ser beneficiosa para los Estados americanos, especialmente los de América Latina, porque, además del éxito que tiene en sí misma, brinda una serie de posibilidades a los exportadores y fabricantes americanos de vender sus productos a naciones industrializadas, beneficiando de esta manera a las economías en desarrollo.

Además, los países americanos se han interesado por la naturaleza internacional de la Convención, evitando de esta manera que una ley interna regule transacciones de carácter internacional, por la claridad y sencillez del principio de la autonomía de las partes expresado en la Convención y por el establecimiento de un régimen neutral que permite que las partes tengan en caso de controversia una solución preestablecida que ya todos conocen de antemano, lo que también permite ahorrar tiempo y dinero.

El hecho que la Convención también esté disponible en español, uno de los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas, facilita su interpretación en los países latinoamericanos, cuyo idioma es en su mayoría el español, y ayuda a generar una jurisprudencia uniforme, de la cual no gozarán los países de América que no han adoptado aún la Convención.

Para los países de América Latina, la Convención tiene la importancia de poder adecuarse a una normatividad substantiva uniforme para sus operaciones de comercio exterior y garantiza además un conocimiento previo a los operadores del régimen jurídico al que estará sujeta la operación de compraventa internacional de mercaderías. Ello facilitará el comercio exterior al otorgar una mayor seguridad jurídica a las transacciones comerciales internacionales, ya que se contará con un instrumento jurídico idóneo que facilitará dichas transacciones, al regular el contrato como un todo independientemente de cualquier legislación nacional, a la que no se recurre en ningún caso, debido a que la Convención se basta en sí misma de acuerdo con sus propias normas.

De conformidad con el artículo 7 de la Convención, los tribunales nacionales de América deben interpretarla tomando en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación. En ese sentido, al interpretar y aplicar la Convención, los jueces nacionales deberán desprenderse de su derecho interno y aplicar la norma internacional de manera autónoma, apegándose tanto a su letra como a su espíritu y apoyándose en los principios generales que se desprenden de la misma Convención, como la buena fe, la razonabilidad y la autonomía contractual de las partes, entre otros.

En muchos de los Estados del continente americano que son partes en la Convención, los tribunales y juzgados nacionales se han referido expresamente en muchas de sus sentencias y resoluciones a la Convención cuando se ha tratado de contratos de compraventa internacional de mercaderías, resolviendo sus causas con la aplicación de la Convención.

Ello confirma la aceptación por todos los Estados de América que son partes en la Convención, ya que esta favorece sus intereses, así como sus relaciones comerciales y de importación y exportación.

Los países americanos que son partes en la Convención han tenido que adaptar sus legislaciones a las exigencias comerciales del mundo globalizado con la finalidad de mantenerse al día con las tendencias y avances internacionales.

En la mayoría de las constituciones de los Estados de América Latina que son partes en la Convención se ha establecido la jerarquía de los tratados internacionales sobre la legislación secundaria. Así pues, en la primacía de las normas jurídicas tenemos la supremacía de las Constituciones de las Repúblicas, seguidas de los tratados internacionales y luego la legislación secundaria. Por tal motivo, la Convención tiene preferencia sobre la legislación secundaria cuando se trate de compraventas internacionales de mercaderías y solamente lo que no esté establecido en la misma se regulará por la legislación interna.

En el Sistema Interamericano, el desarrollo progresivo y la codificación del derecho internacional privado se lleva a cabo en el marco de las Conferencias Especializadas Interamericanas sobre Derecho Internacional Privado, conocidas como el Proceso de las CIDIP de la Organización de los Estados Americanos (OEA), de las que se han llevado a cabo hasta ahora siete, la primera en Panamá, en enero de 1975, y la más reciente en Washington, D.C. en octubre de 2009, sobre un Reglamento Modelo de la OEA para el Registro Virtual de la Ley Modelo Interamericana sobre Garantías Mobiliarias.

En el marco de este proceso de las CIDIP se han producido 27 instrumentos internacionales, entre ellos, 21 convenciones, 2 protocolos adicionales, 2 instrumentos uniformes, 1 ley modelo y 1 reglamento modelo, que han contribuido sustancialmente a la codificación, la unificación y la modernización de las reglas del derecho internacional privado en América.

Muchos de estos instrumentos han tenido como fundamento y modelo instrumentos que se han constituido en el ámbito de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Por ejemplo, la Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales fue suscrita en México, D.F., el 17 de marzo de 1994, en la Quinta Conferencia Especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado. En la elaboración de su texto se tuvieron como precedentes la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, la labor del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) en cuanto a los principios que rigen los contratos comerciales internacionales, el Convenio sobre la Ley Aplicable a las Obligaciones Contractuales, conocido como el Convenio de Roma de 1980, la Convención sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, concertada en La Haya en 1986, los Tratados de Montevideo de 1889-1890 y 1939-1940 y el Código de Bustamante de 1928, entre otros.

Tomando en cuenta esos instrumentos, la Convención de México de 1994 se basa en el principio de la autonomía de la voluntad contractual y en modernas tendencias, ya que el contrato se rige por el derecho elegido por las partes.

De la misma manera en que en la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa tiene gran relevancia el principio de la autonomía de las partes, en la Convención

de México de 1994 la determinación del derecho aplicable implica la más amplia aplicación del principio de la autonomía de las partes, al establecerse en el artículo 7 que “el contrato se rige por el derecho elegido por las partes”, funcionando de esta manera ese principio como el eje fundamental o principal de la Convención de México de 1994. De este modo, serán las propias partes las que evaluarán y determinarán el derecho que les será aplicable, ya que no lo harán por ellas ni el juez ni el legislador.

Al igual que la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, la Convención de México de 1994 se basa en la aplicación de la *lex mercatoria*, al establecer en su artículo 10 la aplicación, cuando corresponda, de las normas, las costumbres y los principios de derecho comercial internacional, así como los usos y prácticas comerciales de aceptación general, con la finalidad de realizar las exigencias impuestas por la justicia y la equidad al caso concreto, considerando que la *lex mercatoria* constituye prácticamente el nuevo derecho de los operadores del comercio internacional.

Asimismo, tanto la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa como la Convención de México de 1994 representan un avance significativo en la armonización de los diferentes sistemas jurídicos de sus Estados partes y contribuyen a facilitar y afirmar la convivencia de todos estos sistemas.

Otro dato importante, tanto en la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa como en la Convención de México de 1994, es que en ambas Convenciones se hace necesaria una adecuada labor de difusión y comprensión de las mismas, con el objeto de que los Estados partes reconozcan los beneficios que para la contratación y el comercio internacional del mundo actual traen dichas Convenciones.

Asimismo, otro dato significativo en relación con ambas Convenciones es que en este año 2015 se cumplen dos aniversarios importantes de la codificación y el desarrollo progresivo del derecho internacional, a saber, el trigésimo quinto aniversario de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa en el marco del sistema universal de las Naciones Unidas, producto de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional —foro unificador de la normativa del comercio internacional en las Naciones Unidas— y el cuadragésimo aniversario del proceso de las Conferencias Especializadas Interamericanas sobre Derecho Internacional Privado en el Sistema Interamericano de la OEA —foro codificador regional de las normas de derecho internacional privado de los Estados miembros de la Organización de los Estados Americanos.

### ***Consideraciones finales***

La trascendencia actual de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, que comprende un total de 101 artículos, es brindar un cuerpo uniforme de reglas que armonizan los principios del comercio internacional y que pone fin a la inseguridad jurídica que afecta a los comerciantes que se dedican a las compraventas transfronterizas. Por esa razón, la mayor parte del comercio mundial se ha regulado por sus disposiciones, lo que ha generado hasta la fecha una amplia adhesión internacional por parte de los Estados.

La Convención da una mayor seguridad jurídica a las transacciones comerciales internacionales que realizan los Estados que son partes en ella, beneficiando en forma directa a los exportadores e importadores, y adecua a los Estados a una normatividad sustantiva uniforme para las operaciones del comercio exterior, garantizando además el conocimiento previo de los operadores del régimen jurídico a que estará sujeta la operación de compraventa internacional.

La Convención ha significado prácticamente el esfuerzo más grande y más completo en la historia del comercio internacional para unificar la legislación de los Estados en cuanto a compraventas internacionales de mercaderías, logrando además compaginar de una manera brillante los sistemas legales y económicos del mundo, por lo que el éxito de la Convención no está relacionado con el número de Estados partes en la misma, sino más bien con la representación geográfica e importancia que tienen muchos de ellos para el comercio internacional.

La Convención ha sido aceptada por países de todas las tradiciones jurídicas, desde las legislaciones de corte civil romanista, así como las de corriente anglosajona, y ha sido adoptada por países de todos los sistemas económicos. Por tal motivo, la Convención constituye el marco jurídico de la compraventa internacional de mercaderías, por constituir un documento jurídico uniforme, compatible con los diversos sistemas jurídicos.

La Convención permite además la facilitación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías con la utilización del intercambio electrónico de datos y contribuye a la disminución de la competencia desleal en dichas transacciones.

No obstante todas las ventajas y beneficios que la Convención ha traído al comercio y a la contratación internacionales, para gozar de una vigencia internacional significativa y ser el contrato más utilizado en el comercio mundial por otorgar certeza, seguridad y flexibilidad, se hace necesaria una mayor difusión de la Convención para que todos los Estados sepan de las bondades que esta representa para las transacciones internacionales. Se hace conveniente una adecuada labor de divulgación y que los Estados que no son partes en la Convención se sumen a los beneficios que ofrece.

En este orden de ideas, felicitamos a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) por su rol significativo como foro unificador mundial de la normativa del comercio internacional y en ese ámbito celebramos el trigésimo quinto aniversario de la adopción de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, en este coloquio de especial relevancia para el comercio internacional y en el cual se le brinda tributo a esta Convención que se ha convertido en el instrumento jurídico uniforme mundial para las compraventas internacionales de mercaderías.

## **Abreviaturas**

ASADIP:	Asociación Americana de Derecho Internacional Privado
CIDIP:	Conferencias Especializadas Interamericanas sobre Derecho Internacional Privado
CJI:	Comité Jurídico Interamericano
CNUDMI:	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
IHLADI:	Instituto Hispano Luso Americano de Derecho Internacional
OEA:	Organización de los Estados Americanos
UNIDROIT:	Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

## **Bibliografía**

- Galán Barrera, Diego Ricardo: *La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, abogado y especialista en Derecho Comercial del Colegio Mayor de Nuestra Señora de Rosario (Colombia), editado por Estudios Gerenciales.
- Cajo Escudero, Herbert: *La Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, abogado peruano, docente universitario y árbitro de derecho.
- Sierralta, Aníbal: *Contratos de Comercio Internacional*, Editorial Puc, Lima (Perú), 1990.
- Jenkis, Alma del Carmen: *Panamá y CISG: ¿Facilitador del Comercio Internacional?* Publicado por Legalinfo (Panamá).
- Garro, Alejandro y Zuppi, Alberto: *La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, abogados argentinos, el primero profesor de derecho latinoamericano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Columbia y el segundo, profesor de la Universidad de Buenos Aires, publicado por Pace Law School Institute of International Commercial Law.
- Van Alstine, Michael P: *Análisis de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y su trascendencia para América Latina*, profesor de derecho de la Universidad de Cincinnati.
- Sánchez Alcantar, Alfonso: *La Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional y su relación con el Tratado de Libre Comercio para América del Norte*, catedrático de la Facultad de Derecho de la Universidad De La Salle Bajío (México), publicado en la revista electrónica Ex-lege.
- Quezada, Kim: *Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías*, Instituto Mexicano de Contadores Públicos de Baja California (México).
- Ramacciotti, Novak y Negro: *Derecho Internacional Económico*, Editorial Puc, Lima (Perú), 1993.
- Página web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.
- Página web de la Organización de los Estados Americanos, Secretaría de Asuntos Jurídicos, Departamento de Derecho Internacional, Derecho Internacional Privado.
- Jurisprudencia del Órgano Judicial de El Salvador.
- CJI: Informe de relatorías del Comité Jurídico Interamericano sobre el Derecho Aplicable a la Contratación Internacional.
- Naciones Unidas: Texto de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Nueva York, 2011.



# **La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y la Ley de Contratos de China**

*Liming WANG*

Estimado señor Presidente, señoras y señores:

En el trigésimo quinto aniversario de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM), me entusiasma estar en la ciudad en la que fue creada. Me siento especialmente contento de unirme a esta mesa redonda de alto nivel e intercambiar opiniones con los colegas de este grupo.

Como ya sabrán, China ratificó la CIM en 1986 y es uno de los primeros Estados contratantes de esta convención internacional. En los tres últimos decenios, la CIM ha tenido mucha influencia en la legislación sobre contratos y el derecho civil en general en China. Quisiera hacer una breve exposición a ese respecto.

## *La historia del derecho contractual chino*

El sistema contemporáneo de derecho civil de China es fruto del Proyecto de Reforma y Apertura de China desde 1978. Consta de distintas leyes, como los Principios Generales del Código Civil, la Ley de Contratos, la Ley sobre la Propiedad y la Ley sobre la Responsabilidad Extracontractual.

La vigente Ley de Contratos de China se promulgó en 1999. Antes de esa fecha, China había promulgado tres leyes de contratos distintas entre 1981 y 1987, a saber, la Ley de Contratos Económicos en 1981, la Ley de Contratos Económicos Extranjeros en 1985 y la Ley de Contratos de Tecnología en 1987. Posteriormente, esas tres leyes se unificaron en la actual Ley de Contratos.

La CIM ha influido profundamente en la legislación china sobre contratos y en la economía de mercado de China desde principios del decenio de 1980. Tanto el Gobierno como los juristas chinos apoyaron esta convención internacional desde el momento en que se publicó su anteproyecto, porque consagra instituciones modernas, uniformes y justas para los contratos en el contexto internacional y en el nacional. También reconocimos que la estructura y el contenido de la CIM recogía la sabiduría de las leyes sobre los contratos en jurisdicciones tanto de tradición jurídica romanista como de derecho anglosajón.

Todo ello explica que la Ley de Contratos Económicos Extranjeros de China, que reglamentaba el comercio internacional, hubiera tomado muchos préstamos de la CIM. Por ejemplo, la Ley de Contratos Económicos Extranjeros adoptó la responsabilidad objetiva

por incumplimiento de contrato. También estableció la norma del incumplimiento esencial, aunque de forma algo diferente.

En septiembre de 1993, el Comité Permanente del Congreso Popular de la Nación tomó la decisión de modificar la Ley de Contratos Económicos. En fecha posterior de ese mismo año, la Comisión de Asuntos Legislativos del Comité Permanente organizó una conferencia de expertos, en la que se examinaron formas de modificar la Ley de Contratos Económicos. Los participantes en esa conferencia llegaron a un consenso sobre dos cuestiones. En primer lugar, las tres leyes contractuales se debían modificar. En segundo lugar, era necesario crear un grupo de expertos que redactara una propuesta legislativa para la modificación de las leyes contractuales chinas.

Tuve la suerte de participar en todo el proceso de redacción. Aún recuerdo que uno de los principales debates durante el proceso de redacción fue sobre el modelo de la nueva Ley de Contratos. Concretamente, si China debería adoptar el modelo de los sistemas jurídicos continentales en que la ley de contratos solo es parte de la ley sobre las obligaciones o si debería seguir el modelo de la CIM y los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales, en los que la ley de contratos es un documento jurídico independiente.

Como tal vez sepan muchos de ustedes, los sistemas de derecho civil romanista del continente europeo, especialmente el Código Civil alemán, tienen bastante influencia en China. No obstante, tras largas deliberaciones, se convino en elaborar la Ley de Contratos de China en forma de legislación independiente, y aprender de las experiencias de la convención internacional y la ley modelo.

Ahora, permítanme que explique brevemente por qué adoptamos el modelo de la CIM.

### ***¿Por qué la CIM en lugar de las tradiciones jurídicas romanistas?***

Hay tres razones principales por las que China eligió la CIM como principal referencia para la redacción de su Ley de Contratos.

En primer lugar, China se ha adherido a la convención internacional, lo que significa que está obligada a cumplir sus obligaciones internacionales prescritas por la convención. El hecho de que China recoja en su legislación interna las normas contractuales que observa en el marco internacional contribuye a garantizar la integridad de su sistema jurídico.

En segundo lugar, la CIM contiene las virtudes de los sistemas jurídicos continentales y las tradiciones anglosajonas, y refleja las tendencias más recientes que responden a las exigencias institucionales del comercio internacional. Ayuda considerablemente a facilitar las operaciones en el mercado. Ya desde el principio del Proyecto de Reforma y Apertura de China, el país ha participado cada vez más en el comercio internacional, lo que exige que su ley de contratos tenga amplias miras y esté en consonancia con las normas y prácticas internacionales.

En tercer lugar, la CIM está en concordancia con la tendencia de globalización económica. Los elementos básicos del espíritu de la CIM, como la autonomía contractual, la buena fe y el *favor contractus*, cumplen las exigencias inherentes de las economías de mercado. La esencia del proyecto de reforma de China consiste en pasar de una economía altamente planificada a una economía orientada a los mercados. El proceso legislativo de

la Ley de Contratos de China tuvo lugar en un período de transición en que la economía de mercado no estaba arraigada profundamente en el país. Sin embargo, sus redactores se pusieron de acuerdo en que la Ley de Contratos de China debería ajustarse a la esencia de la economía de mercado. No solo podía servir para regular las actividades económicas durante el período de transición, sino también como instrumento para acelerar el desarrollo futuro de una economía de mercado en China.

Esos son los antecedentes económicos y sociales básicos del proceso legislativo de la actual Ley de Contratos de China. En pocas palabras, China adoptó muchos aspectos de la CIM porque a su juicio la Convención ha establecido muchas normas contractuales modernas y avanzadas que ayudan a facilitar la construcción de una economía de mercado.

### ***Las repercusiones de la CIM en la Ley de Contratos de China***

En 1999, la aprobación de la actual Ley de Contratos de China puso fin al desorden del ordenamiento jurídico chino en materia de contratos que constaba de tres leyes distintas. En más de un decenio, la nueva Ley de Contratos ha demostrado ser eficaz para mantener una economía de mercado eficiente y saludable en China. Hoy día, la actual Ley de Contratos de China se considera generalmente un importante elemento facilitador de la economía de mercado del país y de su sólido crecimiento económico.

Ahora quisiera presentar un par de ejemplos detallados de la fuerte influencia de la CIM en la Ley de Contratos de China.

En primer lugar, los numerosos préstamos tomados de la CIM han promovido la modernización de la Ley de Contratos de China. He aquí tres ejemplos.

Un ejemplo se refiere a los conceptos de *falta de conformidad* adoptados por la CIM. Muchos colegas en China sugirieron que la Ley de Contratos China trasplantase las normas alemanas de doble enfoque que establecen una distinción entre el *cumplimiento inadecuado* y la *garantía de responsabilidad por defectos*. En mi opinión, no es necesario hacer una distinción entre el concepto de *cumplimiento inadecuado* y el de *garantía de responsabilidad por defectos*. Aduje que las normas de la CIM funcionan mejor para hacer cumplir el contrato y brindan suficientes recursos a la parte inocente en casos de cumplimiento inadecuado. Al final, el poder legislativo adoptó la norma de *falta de conformidad* de la CIM. También señalé que, años después, la modificación de la ley alemana sobre las obligaciones abandonó las normas de doble enfoque y adoptó la norma de la CIM.

Otro ejemplo es el de si la Ley de Contratos de China necesita una norma general de extinción del contrato, que está prevista en la CIM, pero no existe en el Código Civil alemán. Se debatió acaloradamente si China debería adoptar el criterio de la CIM o el modelo alemán. Reconocimos que era científico adoptar la norma de *incumplimiento esencial* incluida en la CIM, porque una norma general de esa índole establece un criterio preciso para la extinción del contrato en caso de que se incumpla. Al final, en el artículo 94 de la Ley de Contratos de China se aceptó la norma del incumplimiento esencial.

El tercer ejemplo guarda relación con el requisito de la forma escrita. Las leyes de contratos de China solían dar excesiva importancia a la forma escrita de los contratos. Por ello, China hizo una declaración sobre la “forma escrita” al ratificar la CIM en 1986. Sin embargo, muchos requisitos de la forma escrita han resultado ser normas ineficientes en las operaciones comerciales internas en los últimos tres decenios. En los últimos años,

China ha aceptado progresivamente el criterio del artículo 11 de la CIM y retiró su declaración sobre la “forma escrita” en 2013.

En segundo lugar, como he mencionado antes, el proceso legislativo de la Ley de Contratos de China tuvo lugar antes de que el país construyese plenamente su economía de mercado socialista. Pero la Ley de Contratos de China dio un paso adelante para difundir el espíritu de la economía de mercado y promover las mejoras de los entornos comerciales chinos. En un sentido más general, la difusión y aplicación amplias de la Ley de Contratos de China, con su espíritu moderno tomado de la CIM y otras fuentes, han acelerado la reforma económica global de China en el último decenio.

En tercer lugar, la conformidad de la Ley de Contratos de China con las normas internacionales reduce los costos de transacción de las empresas chinas cuando salen al extranjero. La similitud entre la Ley de Contratos nacional y las normas internacionales sobre las operaciones comerciales ahorra, en primer lugar, a las empresas los gastos que conlleva familiarizarse con ordenamientos jurídicos diferentes y actuar en conformidad con ellos y, en segundo lugar, les infunde confianza para dar el salto al comercio internacional. De esas ventajas también pueden aprovecharse los inversores extranjeros en el mercado chino y, de hecho, hacen que el mercado de China les brinde una buena acogida.

En cuarto lugar, tanto los tribunales como los árbitros chinos hacen cumplir debidamente la Ley de Contratos de China y la CIM. Según el informe de trabajo del Tribunal Supremo Popular de 2015, los tribunales chinos han resuelto unos 8 millones de controversias sobre asuntos civiles y comerciales, de los que casi la mitad son causas relacionadas con contratos. El número de causas resueltas mediante arbitraje tampoco es pequeño. Según me consta, la Ley de Contratos de China y la CIM gozan de gran respeto en China. Los informes de trabajo publicados por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) también respaldan mi observación.

Además, soy consciente de que la CIM también ha tenido repercusiones positivas en otras jurisdicciones de Asia oriental, por ejemplo, en el Japón, la República de Corea y otros países.

### ***El futuro de la Ley de Contratos de China y la CIM***

Al celebrar las grandes contribuciones de la CIM al comercio internacional (las economías nacionales y el estado de derecho en general), cabe señalar que el mundo evoluciona con una rapidez sin precedentes. Especialmente en la era de los macrodatos, la forma y el volumen de las transacciones han sufrido profundas transformaciones. Si ponemos a China como ejemplo, el comercio electrónico ha traído cambios revolucionarios a las operaciones tradicionales. En 2014 el volumen de ventas en línea en China ascendió a más de 100.000 millones de dólares y el de las operaciones financieras en línea alcanzó casi 1,6 billones de dólares.

Esos cambios están planteando un desafío a las teorías tradicionales sobre el derecho de los contratos tanto en el plano nacional como en el internacional. Para poder ocuparse de cuestiones como los formularios de contratos electrónicos, la protección de los consumidores electrónicos o las funciones de terceros en el comercio electrónico, es preciso reformar las leyes nacionales y las convenciones internacionales.

He observado que la CNUDMI ha elaborado una ley modelo sobre el comercio electrónico internacional, la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales, que contiene muchas normas destinadas a facilitar las operaciones electrónicas transfronterizas. A mi juicio, esa Convención mejoraría enormemente la preponderancia del derecho mercantil internacional en el marco de la CIM. China, que ya es signataria de la Convención, también está evaluando y mejorando su legislación interna sobre comercio electrónico.

Es una realidad que China ha adquirido mucha experiencia en el diseño institucional del comercio electrónico y la banca electrónica. Por ejemplo, de conformidad con la Ley de Protección de los Consumidores de China, el comprador en línea tiene derecho a devolver las mercancías al vendedor en un plazo de siete días sin tener que alegar motivos. Esa norma de devolución en siete días sin alegar motivos ha resultado muy eficiente en la práctica.

Además, China está codificando su derecho civil, con objeto de unificar y sistematizar las distintas leyes civiles vigentes, que mencioné al principio de mi ponencia. En 2014, el Cuarto Pleno de la 18ª reunión del Comité Central del Partido Comunista Chino adoptó oficialmente la decisión de seguir mejorando los sistemas jurídicos de mercado de China mediante la codificación del derecho civil. Se ha previsto que el proyecto de codificación se lleve a cabo en dos fases. La primera consiste en promulgar los Principios Generales del Código Civil en 2017. La segunda fase será la aprobación del Código completo en 2020.

En la forma, la CIM sigue siendo un importante punto de referencia para la codificación del derecho civil de China. Por ejemplo, la Ley de Contratos será una parte independiente del Código futuro, en lugar de formar parte de una ley independiente sobre las obligaciones. Es probable que el Código Civil de China incluya una pequeña parte sobre principios generales de las obligaciones, en la que se establezca el objetivo de incluir las obligaciones no contractuales. En el fondo, no obstante, procuraremos hacer todo lo posible por superar los problemas planteados por tecnologías y conceptos nuevos.

Creo que las experiencias de China serán útiles para mejorar las normas de la CIM.

Naturalmente, no es fácil modificar formalmente la CIM, que al fin y al cabo es una convención internacional a la que se han adherido numerosísimos Estados. Sin embargo, como he propuesto en otra ocasión, tal vez sea conveniente que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional redacte un proyecto de ley modelo sobre la compraventa, que complemente la CIM y contribuya a su utilización práctica y su interpretación uniforme por los Estados Miembros. Naturalmente, al reformar la CIM, de la manera que sea, hay que tener en cuenta las experiencias de los distintos Estados Miembros y otros textos existentes, como los Principios del UNIDROIT. También creo que una reforma eficaz y de manera adecuada de la CIM aportará valiosas referencias para la reforma legislativa a nivel nacional, como ya lo ha hecho la CIM en los últimos tres decenios.





