

# CNUDMI, Conferencia de La Haya y Unidroit

Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales, con énfasis en la compraventa



NACIONES UNIDAS



*Para más información, diríjase a:*

Secretaría de la CNUDMI, Vienna International Centre  
P.O. Box 500, 1400 Viena, Austria

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

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

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO  
MERCANTIL INTERNACIONAL  
CONFERENCIA DE LA HAYA DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO  
INSTITUTO INTERNACIONAL PARA LA UNIFICACIÓN  
DEL DERECHO PRIVADO

CNUDMI, Conferencia de La Haya  
y UNIDROIT  
Guía jurídica sobre instrumentos  
uniformes en el ámbito de los  
contratos comerciales internacionales,  
con énfasis en la compraventa



NACIONES UNIDAS  
Viena, 2021



PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS  
e-ISBN 978-92-1-005531-4

© Naciones Unidas, septiembre de 2021. Reservados todos los derechos.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que se presentan los datos no implican, 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, ni sobre la delimitación de sus fronteras o límites.

Producción editorial: Sección de Servicios en Inglés, Publicaciones y Biblioteca, Oficina de las Naciones Unidas en Viena.

## Índice

Resumen .....	vii
I. Introducción .....	1
A. Origen y finalidad de la Guía.....	1
B. Alcance y enfoque .....	4
II. ¿Por qué leer esta Guía? .....	7
III. Determinación del derecho aplicable a los contratos comerciales internacionales .....	13
A. Aplicación directa de un tratado de derecho uniforme .....	13
¿Cómo se aplican los tratados de derecho uniforme a un contrato internacional? .....	13
B. Aplicación de las normas de DIPr .....	15
1. Aplicación de las normas de DIPr cuando las partes eligen la ley aplicable.....	16
2. Aplicación de las normas de DIPr a falta de elección por las partes.....	25
C. Normas imperativas y orden público .....	28
IV. Derecho sustantivo de la compraventa internacional.....	33
A. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.....	33
1. Ámbito de aplicación: bases para aplicar la CIM .....	33
2. Obligaciones de las partes (con inclusión de la transmisión del riesgo y la conservación de las mercaderías) .....	48
B. Convención sobre la Prescripción .....	75
1. El objetivo de la Convención sobre la Prescripción.....	75
2. Ámbito de aplicación de la Convención sobre la Prescripción .	76

3.	Disposiciones sobre los plazos de prescripción.....	77
4.	Interacción con otros instrumentos de derecho uniforme.....	82
C.	Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales.....	84
1.	¿Cuáles son los objetivos de los Principios UNIDROIT?.....	84
2.	¿Cómo se elaboraron los Principios UNIDROIT?.....	84
3.	Ediciones y versiones en distintos idiomas.....	86
4.	¿Qué se entiende por “principios” de derecho de los contratos?..	86
5.	¿Cuáles y de qué tipo son las diferencias fundamentales con la CIM?.....	86
6.	¿Cómo se pueden utilizar en la práctica los Principios UNIDROIT?.....	88
7.	¿Cómo aplicarían los jueces y árbitros una cláusula en la que se designaran los Principios UNIDROIT como el derecho aplicable al contrato?.....	89
8.	Aplicación indirecta como medio de interpretación y complementación.....	91
9.	¿Cuál es el ámbito de aplicación de los Principios UNIDROIT?..	92
10.	Disposiciones sustantivas: visión general.....	93
11.	Algunas características.....	99
12.	¿Cómo interactúan los Principios UNIDROIT con otros instrumentos de derecho uniforme?.....	100
D.	Normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento.....	103
1.	Relación con el derecho al cumplimiento específico.....	104
2.	Relación con el derecho a la indemnización de los daños y perjuicios.....	105
3.	Reducción de la suma convenida por decisión de un órgano judicial o un tribunal arbitral.....	105
E.	Textos regionales.....	105
F.	Modelos de contratos basados en textos uniformes.....	106
1.	Modelo de Contrato de Compraventa Internacional de la CCI y elaboración de normas jurídicas neutrales para los contratos internacionales.....	106
2.	Textos orientativos del Centro de Comercio Internacional....	107

3.	Guía para la redacción de contratos de la International Bar Association .....	108
V.	Cuestiones jurídicas recurrentes que se plantean en relación con los contratos de compraventa .....	109
A.	Utilización de medios electrónicos .....	109
B.	Contratos de distribución .....	111
C.	Representación .....	113
D.	Cuestiones relativas a los programas informáticos, los datos y la propiedad intelectual .....	115
E.	Comercio compensatorio y trueque .....	116
Anexo.	Fuentes de información sobre instrumentos de derecho uniforme en el ámbito de los contratos comerciales internacionales .....	119
A.	Recursos ofrecidos por la Conferencia de La Haya, la CNUDMI y el UNIDROIT .....	119
1.	Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado ...	119
2.	La CNUDMI y otras entidades del sistema de las Naciones Unidas .....	120
3.	UNIDROIT .....	122
B.	Otros recursos .....	123
1.	Determinación del derecho aplicable a los contratos comerciales internacionales .....	123
2.	Derecho sustantivo de la compraventa internacional .....	123
3.	Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales .....	124
4.	Sitios web citados en la presente Guía .....	125





## Resumen

La presente Guía ofrece una visión general de los instrumentos de derecho uniforme en el ámbito de los contratos comerciales internacionales. En los capítulos I y II se proporciona información sobre el origen y la finalidad de la Guía, su alcance y enfoque, y los lectores a quienes va dirigida. El capítulo III trata de cuestiones de derecho internacional privado, a saber, la determinación del derecho aplicable a los contratos comerciales internacionales, haya sido o no elegido por las partes. Se hace referencia a los textos elaborados por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, en particular los Principios de La Haya sobre la Elección del Derecho Aplicable en materia de Contratos Comerciales Internacionales. En el capítulo IV, que se refiere al derecho uniforme en materia de compraventa internacional, se examinan, en particular, las disposiciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías y los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, y la interacción entre ellas. En el capítulo IV también se hace referencia a textos uniformes regionales y modelos de contratos basados en textos uniformes. En el capítulo V figura un resumen de las cuestiones jurídicas recurrentes que se plantean con frecuencia en relación con los contratos de compraventa y las soluciones previstas al respecto en los instrumentos de derecho uniforme.



# I. Introducción

## A. Origen y finalidad de la Guía

1. La Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (Conferencia de La Haya), la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) llevan varios decenios elaborando textos de derecho uniforme que promueven la armonización y modernización progresivas del derecho de los contratos comerciales. Otras organizaciones internacionales gubernamentales y no gubernamentales también han hecho importantes contribuciones en los planos mundial y regional.

2. A lo largo del tiempo, la Conferencia de La Haya, la CNUDMI y el UNIDROIT han elaborado una serie de textos complementarios, a saber: la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980) (CIM)<sup>1</sup>, los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (Principios UNIDROIT)<sup>2</sup> y los Principios de La Haya sobre la Elección del Derecho Aplicable en materia de Contratos Comerciales Internacionales (Principios de La Haya)<sup>3</sup>. Además, la CNUDMI ha elaborado algunos tratados, como la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales (2005) (Convención sobre Comunicaciones Electrónicas)<sup>4</sup> y la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (1974, enmendada en 1980) (Convención sobre la Prescripción)<sup>5</sup>, que están estrechamente relacionados con la CIM y que la complementan con respecto a determinadas materias<sup>6</sup>. De manera similar, la Conferencia de La Haya ha aprobado a lo largo de la historia una serie de tratados que contienen normas sobre elección del derecho aplicable a los contratos de compraventa internacional, a saber: el Convenio sobre la Ley Aplicable a las Ventas de Carácter Internacional de Bienes Muebles Corporales (1955) (Convenio de La Haya de 1955 sobre

---

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

<sup>2</sup> La versión más reciente de los Principios UNIDROIT, de 2016, puede consultarse en el [sitio web](#) del UNIDROIT.

<sup>3</sup> Los Principios de La Haya pueden consultarse en el [sitio web](#) de la Conferencia de La Haya.

<sup>4</sup> Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 2898, núm. 50525.

<sup>5</sup> *Ibid.*, vol. 1511, núm. 26119.

<sup>6</sup> *Ibid.*, vol. 1511, núm. 26121.

las Ventas de Bienes Muebles Corporales)<sup>7</sup>, el Convenio sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Intermediarios y a la Representación (1978) (Convenio de La Haya de 1978 sobre los Contratos de Intermediarios)<sup>8</sup> y el Convenio sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1986) (Convenio de La Haya de 1986 sobre los Contratos de Compraventa)<sup>9</sup>. En relación con la compraventa, el UNIDROIT también aprobó la Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías (1983), en la que se regulan los aspectos sustantivos de la representación<sup>10</sup>.

3. La labor de redacción de los textos antes mencionados se llevó a cabo con frecuencia en coordinación con las demás organizaciones. Prueba de ello son los antecedentes legislativos de la CIM, para cuya elaboración la CNUDMI aprovechó textos uniformes anteriores preparados por el UNIDROIT<sup>11</sup>. A su vez, la CIM influyó en la elaboración de textos uniformes ulteriores, como los Principios UNIDROIT. Además, algunos textos, como los Principios de La Haya, se basan en la CIM y en los Principios UNIDROIT y contribuyen a su aplicación.

4. Para que puedan cumplir su finalidad, los textos uniformes han de ir acompañados de medidas de apoyo adecuadas para su aplicación. Las tres organizaciones han creado una serie de herramientas a tales efectos, como el sistema de información sobre jurisprudencia relativa a los textos de la CNUDMI (CLOUT)<sup>12</sup>; la base de datos UNILEX, que contiene, entre otras cosas, una recopilación de jurisprudencia internacional relativa a los Principios UNIDROIT<sup>13</sup>, y las Cláusulas Modelo para el Uso de los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales<sup>14</sup>.

5. El derecho mercantil internacional uniforme tiene por objeto lograr el desarrollo de un conjunto de normas armonizadas de alcance mundial, que sean internacionales desde el punto de vista de su origen, formulación y marco de aplicación e interpretación; en consecuencia, el derecho uniforme reduce los obstáculos jurídicos que dificultan el flujo del comercio internacional, favorece la igualdad de

---

<sup>7</sup> *Ibid.*, vol. 510, núm. 7411.

<sup>8</sup> Países Bajos, *Treaty Series*, 1987, núm. 138.

<sup>9</sup> El Convenio no ha entrado en vigor aún.

<sup>10</sup> Esta Convención no entró en vigor y actualmente ha sido reemplazada por los Principios UNIDROIT, que contienen una sección detallada sobre la representación en el capítulo 2, titulado “Formación y apoderamiento de representantes” (véanse también el párr. 369 y el cap. V, secc. C, *infra*).

<sup>11</sup> Véanse la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías (1964) (Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 834, núm. 11929) y la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías (1964) (Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 834, núm. 11930) (en el párr. 286 *infra* figuran más detalles sobre estas dos convenciones); véase también el Convenio de La Haya de 1955 sobre las Ventas de Bienes Muebles Corporales.

<sup>12</sup> Puede consultarse en el [sitio web](#) de la CNUDMI.

<sup>13</sup> Puede consultarse en el [sitio web](#) de UNILEX.

<sup>14</sup> Pueden consultarse en el [sitio web](#) del UNIDROIT.

condiciones entre compradores y vendedores, estrecha las relaciones comerciales entre los Estados y genera oportunidades de inversión. En vista de las numerosas ventajas que ofrece el derecho uniforme en este sector, los textos uniformes mencionados anteriormente se elaboraron con el fin de instaurar normas equilibradas adecuadas para las operaciones internacionales y ayudar a las partes a redactar sus contratos y a los decisores a resolver las controversias. Cada uno de esos textos otorga a las partes cierto grado de autonomía para decidir, de común acuerdo, hasta qué punto se aplicará dicho texto a su operación. Sin embargo, no siempre es fácil obtener información sobre la relación que guardan esos textos entre sí. Por consiguiente, las partes comerciales, los abogados, los jueces, los árbitros, los investigadores académicos y los legisladores que deseen adoptar, aplicar o interpretar ese amplio corpus legislativo pueden experimentar dificultades para determinar cuáles son los textos pertinentes y situarlos en su contexto.

6. La presente *Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales, con énfasis en la compraventa* (la Guía) tiene por objeto aclarar la relación existente entre los textos con miras a promover su aprobación, utilización e interpretación uniforme y, en última instancia, la creación de un entorno jurídico previsible y flexible para las operaciones comerciales transfronterizas sobre la base del principio de la libertad contractual.

7. Por lo tanto, la Guía orienta al lector sobre diversas cuestiones jurídicas relacionadas con el derecho de los contratos comerciales internacionales, que van desde la elección de la ley aplicable hasta los textos legislativos, contractuales y de orientación que pueden ser útiles en una operación comercial. La Guía no pretende favorecer ninguna interpretación en particular de los textos uniformes ni ofrecer ninguna interpretación novedosa de ellos.

8. La Guía se elaboró sobre la base de una propuesta conjunta<sup>15</sup>, fruto de una serie de eventos organizados por la secretaría de la CNUDMI con motivo del 35º aniversario de la CIM<sup>16</sup>, y fue aprobada por los órganos rectores de la Conferencia de La Haya, la CNUDMI y el UNIDROIT<sup>17</sup>. Fue compilada por las respectivas secretarías, con aportaciones de un grupo de cinco expertos de diferentes tradiciones jurídicas y distinto origen geográfico, a saber: Neil Cohen (Estados Unidos de

---

<sup>15</sup>Nota de la Secretaría titulada “Propuesta conjunta sobre la cooperación en el ámbito del derecho de los contratos comerciales internacionales (con hincapié en la compraventa)” (A/CN.9/892).

<sup>16</sup>Nota de la Secretaría titulada “Tendencias actuales en el ámbito del derecho de compraventa internacional de mercaderías” (A/CN.9/849), párrs. 46 y 47.

<sup>17</sup>Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 49º período de sesiones (A/71/17), párr. 281; documento que contiene las conclusiones y recomendaciones aprobadas por el Consejo sobre Asuntos Generales y Política de la Conferencia de La Haya en marzo de 2016, párr. 23, disponible en inglés en el [sitio web](#) de la Conferencia de La Haya; resumen de las conclusiones del Consejo Directivo del UNIDROIT en su 95º período de sesiones, documento C.D. (95) misc. 2, párr. 18, disponible en el [sitio web](#) del UNIDROIT.

América), Lauro da Gama e Souza Jr (Brasil), Pilar Perales Viscasillas (España), Hiroo Sono (Japón) y Stefan Vogenauer (Alemania). La Guía se concibió como un documento evolutivo y las tres secretarías lo mantendrán en estudio con miras a su revisión periódica.

## **B. Alcance y enfoque**

9. La Guía trata de los contratos comerciales internacionales, con especial énfasis en la compraventa y con exclusión de los contratos celebrados con consumidores. Además, ofrece orientación sobre la interacción entre los contratos de compraventa y algunas operaciones estrechamente relacionadas con ellos, como el trueque, la representación y la distribución. La Guía también proporciona orientación sobre cuestiones transversales, como la utilización de las comunicaciones electrónicas.

10. En la Guía se analizan en particular los textos uniformes elaborados por la Conferencia de La Haya, la CNUDMI y el UNIDROIT, y se hace referencia a textos legislativos, como tratados y leyes modelo, así como a principios y cláusulas modelo concebidos para que las partes los apliquen en sus contratos.

11. La Guía constituye así un esfuerzo por aclarar la relación existente entre esos textos jurídicos internacionales uniformes y es un documento elaborado conjuntamente por las tres secretarías con el fin de promover la uniformidad, la certeza y la claridad en esta esfera del derecho.

12. En la Guía se mencionan textos uniformes de alcance mundial o regional elaborados por otras organizaciones internacionales gubernamentales y no gubernamentales en la medida en que dichos textos ayuden a aclarar cómo funcionan los textos de la Conferencia de La Haya, la CNUDMI y el UNIDROIT. También se citan en ella documentos de orientación que pueden brindar al lector información complementaria de utilidad. La Guía no tiene por objeto ofrecer una lista exhaustiva de los textos de alcance mundial y regional que guardan relación con los contratos comerciales internacionales. En particular, en ella no se examinan los instrumentos internacionales que, pese a no tratar principalmente de los contratos de compraventa internacional, se remiten a la CIM y a los Principios UNIDROIT como una expresión de los principios y disposiciones generales adecuados para los regímenes legales modernos en el ámbito del derecho de los contratos<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Un ejemplo reciente es la *Guía jurídica sobre agricultura por contrato* del UNIDROIT, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, que es un instrumento de orientación sobre la producción agrícola por contrato aprobado en 2015. Se puede consultar en el [sitio web](#) del UNIDROIT.

13. La Guía contiene un análisis de cuestiones de derecho internacional privado (DIPr)<sup>19</sup>, con énfasis en los Principios de La Haya y su relación con la CIM y los Principios UNIDROIT, que tiene por objeto explicar la medida en que las partes contratantes pueden elegir el derecho aplicable, así como las consecuencias de no efectuar dicha elección. En la Guía también se expone a grandes rasgos el contenido de la CIM y la Convención sobre la Prescripción. Se examinan la naturaleza, la utilización y el contenido de los Principios UNIDROIT, y se destacan las similitudes y las diferencias entre la CIM y otros textos uniformes con los que pueden interactuar dichos Principios. Por último, se hace referencia a una serie de cuestiones jurídicas recurrentes relacionadas con los contratos de compraventa.

---

<sup>19</sup> En general se entiende que el DIPr consta de tres elementos: *a)* la competencia, *b)* la ley aplicable y *c)* el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras. La cooperación administrativa y judicial relacionada con esas cuestiones también queda comprendida en el ámbito del DIPr. En la Guía, el término DIPr se utiliza principalmente en relación con las cuestiones relativas a la ley aplicable y a su elección, en consonancia con el uso que se da a ese término en determinados instrumentos uniformes (por ejemplo, CIM, art. 7, párr. 2). También se utiliza la expresión “elección de la ley aplicable” cuando resulta necesario para reflejar la terminología del instrumento correspondiente.





## II. ¿Por qué leer esta Guía?

14. La diversidad de ordenamientos jurídicos y sistemas políticos y económicos que existen en el mundo conduce a una fragmentación del derecho que entorpece el flujo del comercio. El derecho uniforme ofrece normas coherentes y homogéneas a escala mundial. En particular, el derecho uniforme prevé un régimen jurídico uniforme para los contratos de compraventa internacional<sup>20</sup> de mercaderías. Con ello, facilita el desarrollo del comercio internacional.

15. Las partes que celebran contratos internacionales, en particular contratos de compraventa de mercaderías, tienen ante sí una plétora de instrumentos de derecho uniforme. Esos instrumentos son muy útiles no solo porque contribuyen a la uniformidad o la armonización de las leyes de diferentes Estados, sino también porque pueden simplificar, aclarar y modernizar el derecho aplicable a este importante aspecto del comercio.

16. No obstante, la forma en que esos instrumentos de derecho uniforme interactúan entre sí y se complementan mutuamente no siempre resulta evidente. La finalidad de la Guía es ofrecer una introducción y un breve resumen de varios instrumentos jurídicos importantes relativos a dichos contratos, que han sido elaborados por la Conferencia de La Haya, la CNUDMI y el UNIDROIT. En ella se ha hecho hincapié en el carácter complementario de esos instrumentos cuando más de uno de ellos es aplicable a una misma operación.

17. La Guía puede ayudar a las partes y sus abogados, así como a los mediadores, árbitros y jueces, a orientarse en relación con los instrumentos uniformes que pueden resultar aplicables. Con ella se aspira a que las partes puedan estructurar sus operaciones comerciales de manera eficiente y eficaz, teniendo en cuenta los beneficios que ofrecen dichos instrumentos.

18. En vista de su finalidad y naturaleza, la Guía no pretende analizar de manera exhaustiva el contenido de cada uno de esos instrumentos ni la interpretación que hacen de ellos los jueces, árbitros y eruditos, sino que, más bien, ofrece orientación básica respecto de ellos para contribuir a la comprensión de sus respectivos ámbitos

---

<sup>20</sup> El concepto de "internacionalidad", que es más específico o más amplio según el instrumento de que se trate, se explicará más adelante en la sección correspondiente a cada instrumento.

de aplicación, sus disposiciones fundamentales y la manera en que interactúan. Hay varias fuentes útiles de información jurisprudencial, bibliográfica y de otro tipo acerca de esos instrumentos, algunas de las cuales se pueden consultar sin costo por Internet. En el anexo figura una lista de fuentes que se pueden consultar para obtener más información.

19. Los instrumentos en que se centra principalmente la Guía son los siguientes:

a) **CIM.** Como su nombre lo indica, la CIM prevé normas sobre la formación de los contratos y los derechos y obligaciones de las partes en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías. Cuando resulta aplicable, este instrumento ofrece normas jurídicas neutrales que regulan esos contratos y evita en gran medida la necesidad de determinar la ley de qué Estado regirá las cuestiones fundamentales. De este modo, la CIM puede contribuir considerablemente a aportar certeza a los intercambios comerciales y a reducir el costo de las operaciones;

b) **Principios UNIDROIT.** Los Principios UNIDROIT son una codificación no vinculante de normas y principios de derecho de los contratos concebidos para ser aplicados a los contratos comerciales a escala mundial. Su objetivo es proporcionar a las partes, así como a los decisores y otros usuarios, un conjunto de normas equilibradas que se adapten especialmente bien a las operaciones transfronterizas. Al ser un instrumento jurídico no vinculante, los Principios UNIDROIT ofrecen a las partes y a los decisores diversas opciones en cuanto a la forma de utilizarlos y un alto grado de flexibilidad;

c) **Principios de La Haya.** Los Principios de La Haya son también un conjunto de principios no vinculantes que proporcionan orientación para elaborar y perfeccionar normas jurídicas sobre el alcance y la aplicación del principio conforme al cual las partes que celebran un contrato comercial tienen autonomía para elegir, de común acuerdo, la ley por la que se regirá su contrato. Los Principios de La Haya reconocen y promueven el principio de la autonomía de las partes (según el cual las partes contratantes pueden ser quienes están en las mejores condiciones para determinar cuál es el conjunto de normas jurídicas que más se adecua a su operación) y, al mismo tiempo, establecen límites equilibrados a ese principio. Por consiguiente, su finalidad es perfeccionar el concepto de la autonomía de las partes en los casos en que ya ha sido aceptado.

20. También se examinan dos instrumentos emanados de la CNUDMI:

a) **Convención sobre la Prescripción.** En la Convención sobre la Prescripción se establecen normas uniformes que regulan el plazo en que una parte en un contrato de compraventa internacional de mercaderías debe iniciar un procedimiento para ejercitar una acción derivada del contrato. De esa manera, la Convención aporta claridad y previsibilidad a un aspecto de gran importancia para dirimir la controversia a que se refiere la acción;

b) **Convención sobre Comunicaciones Electrónicas.** Esta Convención tiene por objeto permitir legalmente la utilización de las comunicaciones electrónicas en el comercio internacional, al disponer que las comunicaciones intercambiadas por medios electrónicos, en particular los contratos, tengan la misma validez y fuerza ejecutoria que sus equivalentes en papel.

21. Además, se hace referencia a otros instrumentos emanados de organizaciones internacionales, supranacionales o regionales, a saber:

a) **Convenio de La Haya de 1955 sobre las Ventas de Bienes Muebles Corporales.** Este Convenio regula las cuestiones relativas a la elección de la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías;

b) **Convenio de La Haya de 1978 sobre los Contratos de Intermediarios.** En este Convenio se prevén normas sobre la elección de la ley aplicable a las relaciones de representación;

c) **Convenio de La Haya de 1986 sobre los Contratos de Compraventa.** En este Convenio se establecen normas sobre elección de la ley aplicable en el ámbito de los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Aún no ha entrado en vigor;

d) **Reglamento (CE) núm. 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Reglamento Roma I).** En este Reglamento se establecen normas aplicables en toda la Unión Europea para determinar la ley nacional que ha de aplicarse a las obligaciones contractuales en materia civil y mercantil que conciernen a más de un país;

e) **Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales (1994) (Convención de México)**<sup>21</sup>. En esta Convención se establecen normas para determinar el derecho aplicable a los contratos internacionales en los Estados partes en la Convención.

22. Como se señaló anteriormente, los instrumentos que se examinan en la Guía no se excluyen mutuamente, sino que puede aplicarse más de uno de ellos a la misma operación. Esto se ilustra de manera sencilla en el cuadro 1, que figura a continuación, en el que se indican (con un asterisco (\*)) en las casillas correspondientes) los instrumentos internacionales que pueden ser aplicables a cuatro operaciones en cuatro casos.

---

<sup>21</sup> Organización de los Estados Americanos, *Treaty Series*, núm. 78. Véanse también los párrs. 57 y 58 *infra*.

## Cuadro 1

**Aplicación de instrumentos internacionales a distintas operaciones**

<i>Operación</i>	<i>CIM</i>	<i>Principios UNIDROIT</i>	<i>Principios de La Haya</i>	<i>Convención sobre la Prescripción</i>	<i>Convención sobre Comunicaciones Electrónicas</i>
Compraventa internacional de mercaderías (no celebrada mediante comunicaciones electrónicas)	*	*	*	*	
Compraventa internacional de mercaderías (celebrada mediante comunicaciones electrónicas)	*	*	*	*	*
Otros contratos comerciales distintos de la compraventa internacional de mercaderías (no celebrados mediante comunicaciones electrónicas)		*	*		
Otros contratos comerciales distintos de la compraventa internacional de mercaderías (celebrados mediante comunicaciones electrónicas)		*	*		*

23. En la Guía se explica la diferencia entre los casos en que los tratados y los reglamentos, en su condición de instrumentos jurídicos vinculantes, se aplican y tienen fuerza de ley, y los casos en que pueden resultar aplicables algunos instrumentos jurídicos no vinculantes, como los Principios UNIDROIT y los Principios de La Haya. Además, en la medida en que la aplicabilidad de instrumentos jurídicos vinculantes como la CIM puede depender de la determinación del Estado cuya ley es aplicable, la Guía proporciona información sobre la naturaleza y las fuentes de las normas que rigen la determinación del derecho aplicable.

24. Debido a la importancia capital que tiene la determinación del derecho aplicable, en la Guía se examinan no solo las normas sobre elección de la ley aplicable establecidas en los Principios de La Haya, sino también las demás normas de DIPr que pueden resultar aplicables en un foro. Así pues, en la Guía se presenta un análisis de las normas sobre elección de la ley aplicable establecidas en el Reglamento Roma I, la Convención de México y los instrumentos de la Conferencia de La Haya mencionados anteriormente en el párrafo 21 a) a c). También se presenta un breve resumen de las normas de DIPr que se utilizan en diversos Estados. Una parte fundamental del análisis se centra en la “autonomía de las partes” —es decir, la posibilidad que tienen las partes, en la mayoría de los regímenes de elección de la ley aplicable, de seleccionar la ley por la que se regirá su contrato— y en sus límites.

25. También se examina otro aspecto de lo que suele denominarse autonomía de las partes, a saber, la “libertad contractual” de las partes para elegir los derechos y obligaciones entre ellas, dentro de los límites establecidos por la ley aplicable. Se hace referencia asimismo a las condiciones que las partes pueden incorporar a sus contratos de compraventa mediante cláusulas abreviadas, cuyo contenido e interpretación son aportados por una organización internacional. Cabe mencionar, como ejemplo de ello, los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que son cláusulas abreviadas recopiladas y elaboradas por la CCI que reflejan la práctica internacional. Además, se pone de relieve en la Guía la función que cumplen las prácticas comerciales establecidas entre las partes y los usos cuando el contrato de compraventa se rige por un instrumento internacional.



### **III. Determinación del derecho aplicable a los contratos comerciales internacionales**

#### **A. Aplicación directa de un tratado de derecho uniforme**

##### **¿Cómo se aplican los tratados de derecho uniforme a un contrato internacional?**

26. Los tratados de derecho uniforme modernos se aplican a los contratos internacionales cuando se cumplen los requisitos relativos a su ámbito territorial y material de aplicación. Tanto en la CIM como en la Convención sobre la Prescripción y en la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas se define el ámbito de aplicación respectivo, a saber, los contratos y las comunicaciones de carácter transfronterizo a los que se aplican las disposiciones de dichos instrumentos, estableciendo los requisitos que deben cumplirse a tales efectos. Cuando dichos requisitos se cumplen, los tratados se aplican sin que sea necesario recurrir a las normas de DIPr.

#### *CIM*

27. Con respecto al ámbito territorial de aplicación de la CIM, en el artículo 1, párrafo 1, de dicha Convención se prevén dos casos en los que esta se aplica directamente a los contratos de compraventa internacional: *a)* cuando las partes tengan sus establecimientos respectivos<sup>22</sup>, determinados de conformidad con la CIM, en Estados contratantes diferentes (véanse los párrs. 106 a 109 *infra*), y *b)* cuando las normas de DIPr prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante. En este último caso se incluyen las situaciones en que se aplica la ley de un Estado contratante porque fue la ley elegida por las partes en el contrato.

28. Los contratos de compraventa internacional pueden quedar fuera del ámbito de aplicación de la CIM cuando el tipo de contrato de compraventa de que se trate

---

<sup>22</sup>En cuanto a la determinación del “establecimiento” pertinente con arreglo a la CIM, véanse los párrs. 148 a 150 *infra*.

no esté comprendido en la Convención (art. 2) o cuando sean “contratos mixtos” en los que predomine el suministro de mano de obra o la prestación de servicios (art. 3). La naturaleza específica de estos y otros límites a la aplicabilidad de la CIM se ha estudiado en varias sentencias judiciales, laudos arbitrales y fuentes doctrinales<sup>23</sup>. La ley aplicable a los contratos de compraventa que quedan fuera del ámbito de aplicación de la CIM se determina por aplicación de las normas de DIPr<sup>24</sup>.

29. El artículo 6 de la CIM permite que las partes excluyan expresamente la aplicación de la Convención, establezcan excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modifiquen sus efectos (con excepción del artículo 12), incorporando así los principios de autonomía mencionados anteriormente en los párrafos 24 y 25. La jurisprudencia y la doctrina coinciden de manera casi unánime en que el hecho de que en una cláusula de un contrato se indique el Estado por cuya ley se regirá ese contrato no equivale a excluir la aplicación de la CIM, sino que, si se ha elegido la ley de un Estado contratante y las normas de DIPr otorgan eficacia a esa elección, se aplicará la CIM.

30. La aplicabilidad de la CIM a un contrato también puede verse afectada por las declaraciones presentadas por los Estados (véanse los párrs. 106 a 110 y 283 a 286 *infra*)<sup>25</sup>.

### *Convención sobre la Prescripción*

31. En lo que respecta al ámbito territorial de aplicación de la Convención sobre la Prescripción, en el artículo 3 de dicha Convención se establece que esta se aplicará directamente a los contratos de compraventa internacional cuando los establecimientos respectivos de las partes estén situados en Estados contratantes diferentes o cuando, en virtud de las normas de DIPr, sea aplicable la ley de un Estado contratante. Además, las partes pueden acordar en el contrato que se aplique la Convención sobre la Prescripción, entre otras cosas eligiendo la ley de un Estado contratante, cuando así lo permitan las normas de DIPr (véase el cap. III, secc. B, *infra*). El artículo 3, párrafo 2, de la Convención permite que las partes convengan en excluir la aplicación de esta (“exclusión expresa”)<sup>26</sup>.

---

<sup>23</sup> Por ejemplo, véanse el capítulo V, sección B, *infra*, en lo que respecta al tratamiento de los contratos de distribución, y el capítulo V, sección E, *infra*, en cuanto al tratamiento del trueque.

<sup>24</sup> Véase el capítulo III, sección B, *infra*, en lo que respecta a las normas sobre elección de la ley aplicable, en particular la elección de los Principios UNIDROIT como normas jurídicas no estatales.

<sup>25</sup> Si desea información sobre la situación y el texto de las declaraciones formuladas por los Estados contratantes de la CIM, consulte el [sitio web](#) de la Colección de Tratados de las Naciones Unidas.

<sup>26</sup> En este párrafo se explica el ámbito de aplicación de la Convención sobre la Prescripción enmendada por el Protocolo de 1980 por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción. Para más detalles, en particular sobre el ámbito de aplicación de la Convención original de 1974, véase el capítulo IV, sección B, *infra*.



32. La aplicabilidad de la Convención sobre la Prescripción a un contrato también puede verse afectada por las declaraciones presentadas por los Estados<sup>27</sup>.

### *Convención sobre Comunicaciones Electrónicas*

33. El ámbito territorial y material de aplicación de la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas se define en los artículos 1 y 2 de dicha Convención. La Convención se aplica a una gama más amplia de contratos comerciales que la que abarca la CIM. En el artículo 1, párrafo 1, de la Convención se prevé su aplicación directa cuando, en virtud de una norma de DIPr, sea aplicable la ley de un Estado contratante. De conformidad con el artículo 19, todo Estado contratante puede declarar que aplicará la Convención cuando los establecimientos respectivos de las partes estén situados en Estados contratantes diferentes. La Convención sobre Comunicaciones Electrónicas también es aplicable si las partes contratantes han elegido sus disposiciones como el derecho aplicable al contrato. No obstante, el artículo 3 permite que las partes excluyan expresamente la aplicación de la Convención o exceptúen o modifiquen los efectos de cualquiera de sus disposiciones.

## **B. Aplicación de las normas de DIPr**

34. Como se mencionó anteriormente, las operaciones internacionales pueden regirse por instrumentos de derecho uniforme que se aplican al contrato directamente o en virtud de las normas de DIPr.

35. La mayoría de las jurisdicciones, si no todas, tienen normas de DIPr a las que pueden remitirse los órganos judiciales para determinar el derecho aplicable a una relación jurídica determinada. En el contexto de las compraventas u otras operaciones transfronterizas, hay dos maneras principales de determinar el derecho aplicable: *a)* cuando las partes hayan elegido la ley por la que se registrará su contrato, las normas de DIPr determinarán si dicha elección es válida y eficaz, y *b)* cuando las partes no hayan elegido la ley por la que se registrará su contrato o su elección sea inválida o ineficaz, las normas de DIPr determinarán el derecho aplicable a la operación.

36. En este contexto, un instrumento de derecho uniforme puede resultar aplicable a una operación internacional, incluido un contrato de compraventa, no solo por el mecanismo de aplicación directa, sino también en virtud de las normas de DIPr.

---

<sup>27</sup> Para conocer la situación y el texto de las declaraciones formuladas por los Estados contratantes en la Convención sobre la Prescripción, véase el [sitio web](#) de la Colección de Tratados de las Naciones Unidas.

37. El DIPr prevé tres vías que pueden conducir a la aplicación de un instrumento de derecho uniforme a una operación internacional: *a)* cuando las partes hayan elegido como ley aplicable a su operación la de un Estado que haya aprobado un tratado de derecho uniforme que se aplique a dicha operación; *b)* cuando las partes hayan elegido como “normas de derecho” aplicables a su operación las de un instrumento de derecho uniforme, y *c)* cuando las partes no hayan elegido la ley aplicable y las normas de DIPr pertinentes prevean la aplicación de un tratado de derecho uniforme.

38. Cada una de estas vías depende de las normas de DIPr aplicables. Algunas veces, esas normas son las normas internas de DIPr del Estado del foro, mientras que, en otros casos, son las normas de DIPr establecidas en un tratado en que el Estado del foro es parte. Las normas internas de DIPr pueden verse influidas por principios jurídicos no vinculantes, como los Principios de La Haya.

39. En las subsecciones siguientes figura un análisis de las normas de DIPr que figuran en algunos tratados, que será útil para determinar la ley o las leyes que serán aplicables a una operación internacional. Al examinar esas normas, se considerarán dos supuestos: *a)* los casos en que las partes han elegido la ley aplicable, y *b)* los casos en que no lo han hecho. También se ofrece un breve resumen de las normas de DIPr que no dimanen de tratados (normas jurídicas no vinculantes), en particular los Principios de La Haya.

## **1. Aplicación de las normas de DIPr cuando las partes eligen la ley aplicable**

40. En la mayoría de las jurisdicciones del mundo se acepta generalmente la autonomía de las partes respecto de la elección de la ley aplicable a los contratos internacionales. Se trata de la libertad de las partes para elegir, mediante un acuerdo, las leyes o los ordenamientos jurídicos por los que se regirán sus relaciones contractuales. No obstante, es importante señalar que dicha autonomía está sujeta a límites y que su alcance difiere de una jurisdicción a otra.

41. Esas diferencias radican en varios aspectos de la elección de las partes, como las cuestiones del contrato que pueden regirse por la ley elegida, las formalidades exigidas para realizar dicha elección y los límites impuestos por el orden público. En las subsecciones siguientes se analizará si las partes pueden elegir la ley de un Estado o normas jurídicas no estatales para que rijan sus contratos y, si así fuera, en qué medida pueden hacerlo.

42. Existen varios instrumentos internacionales, algunos más utilizados que otros, en los que se prevé la cuestión del derecho aplicable a los contratos internacionales

y su aplicación por los órganos judiciales estatales: el Convenio de La Haya de 1955 sobre las Ventas de Bienes Muebles Corporales, el Convenio de La Haya de 1978 sobre los Contratos de Intermediarios, el Reglamento Roma I y los Principios de La Haya. Los dos convenios de La Haya y el Reglamento Roma I, que es un instrumento supranacional de aplicación obligatoria en los Estados miembros de la Unión Europea (salvo en Dinamarca), son instrumentos jurídicos vinculantes. En cambio, los Principios de La Haya constituyen un instrumento jurídico no vinculante y sin fuerza obligatoria de alcance universal.

43. Cabe tener en cuenta asimismo la posibilidad de que sea aplicable la Convención de México. La *Guía sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Comerciales Internacionales en las Américas*<sup>28</sup>, aprobada por el Comité Jurídico Interamericano de la Organización de los Estados Americanos en 2019, proporciona, entre otras cosas, orientación sobre la Convención de México y los Principios de La Haya.

### *Elección de normas jurídicas estatales o transnacionales (no estatales)*

#### *Contexto arbitral*

44. En el arbitraje, las partes gozan de bastante libertad para elegir “normas de derecho” no estatales a fin de que se apliquen al fondo de su controversia. Esa libertad ya se reconoció en 1985, en el artículo 28, párrafo 1, de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional<sup>29</sup>; esta Ley Modelo, así como el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI<sup>30</sup>, ha servido de modelo para muchas jurisdicciones. En la actualidad, según lo dispuesto en la mayoría de las leyes y reglamentos de arbitraje, los árbitros deben respetar la elección que hayan hecho las partes con respecto a las “normas de derecho” aplicables a su controversia.

#### *“Normas de derecho” y normas jurídicas no estatales*

45. Según se establece en los Principios de La Haya, el concepto de normas de derecho abarca las normas que, aunque no emanen de fuentes estatales, estén “generalmente aceptadas a nivel internacional, supranacional o regional como un conjunto de normas neutrales y equilibradas” (Principios de La Haya, art. 3). Por consiguiente, las “normas de derecho” pueden referirse a normas jurídicas que,

<sup>28</sup> La Guía se puede consultar en el [sitio web](#) de la OEA.

<sup>29</sup> *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional de 1985 con las enmiendas aprobadas en 2006* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.08.V.4). Si desea conocer la situación relativa a la promulgación de leyes basadas en la Ley Modelo u obtener información adicional sobre esta, consulte el [sitio web](#) de la CNUDMI.

<sup>30</sup> Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI revisado en 2010 (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo quinto período de sesiones, suplemento núm. 17 (A/65/17)*, anexo 1).

como los Principios UNIDROIT, hayan sido elaboradas por órganos no legislativos. La condición de que las normas estén generalmente aceptadas como un conjunto de normas neutrales y equilibradas permite concluir que no se considerarán “normas de derecho”, a los efectos de los Principios de La Haya, los códigos utilizados en el comercio y otros instrumentos análogos que no hayan adquirido ese grado de credibilidad en cuanto a su neutralidad y equilibrio. Como se expone más adelante en el párrafo 71, los Principios de La Haya otorgan eficacia a la elección de “normas de derecho” no solo en el contexto arbitral, sino también en el ámbito judicial, siempre que esa elección esté permitida por la ley que de lo contrario sería aplicable.

46. En el contexto arbitral se puede elegir la CIM como derecho aplicable aun cuando las partes no tengan sus establecimientos respectivos en Estados contratantes o las normas de DIPr no prevean la aplicación de la CIM. En ese contexto, la CIM puede aplicarse como norma jurídica transnacional (no estatal).

### *Contexto judicial*

47. En el contexto judicial, las partes pueden por lo general elegir libremente las normas jurídicas estatales que serán aplicables a los contratos que celebren. En su mayoría, las legislaciones nacionales no permiten que las partes elijan normas jurídicas no estatales para que sus contratos se rijan por ellas, aunque esto es muchas veces una cuestión de interpretación, puesto que la legislación guarda silencio al respecto<sup>31</sup>. No obstante, incluso en los Estados que no otorgan eficacia a la elección de normas jurídicas no estatales realizada por las partes, es posible aplicar indirectamente dichas normas incorporándolas por remisión, es decir, como cláusulas del propio contrato<sup>32</sup>.

### *Convenio de La Haya de 1955 sobre las Ventas de Bienes Muebles Corporales*

48. El Convenio de La Haya de 1955 sobre las Ventas de Bienes Muebles Corporales fue uno de los primeros pasos hacia la unificación del derecho de la compraventa internacional. En él se regulan cuestiones relacionadas con la elección de la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales. El Convenio permite que las partes elijan libremente la ley aplicable (art. 2). En general, solo se puede designar una ley como aplicable (con la excepción prevista en el artículo 4) y dicha designación puede hacerse de manera expresa o “resultar

---

<sup>31</sup> Inspirándose en los Principios de La Haya, el Paraguay y el Uruguay aprobaron leyes nacionales que permiten expresamente a las partes elegir normas jurídicas no estatales para que sean aplicables a sus contratos (Paraguay, Ley núm. 5393, de 15 de enero de 2015, sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales, y Uruguay, Ley General de Derecho Internacional Privado, núm. 19.920, de 27 de noviembre de 2020).

<sup>32</sup> Véase también la información que figura más adelante, en particular en el párrafo 56, con respecto a la incorporación de estas normas como cláusulas contractuales de conformidad con el Reglamento Roma I, y en el párrafo 338, en lo que respecta a la incorporación de los Principios UNIDROIT a las cláusulas de un contrato.

indubitadamente de las disposiciones del contrato” (art. 2). El Convenio solo considera aplicable la ley de un Estado, y no prevé la posibilidad de aplicar normas jurídicas no estatales.

49. El Convenio está en vigor actualmente en cinco Estados miembros de la Unión Europea (Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia y Suecia) y en el Níger, Noruega y Suiza<sup>33</sup>. Por lo tanto, en el caso de los contratos comprendidos en su ámbito de aplicación, el Convenio tiene prelación respecto del Convenio sobre la Ley Aplicable a las Obligaciones Contractuales<sup>34</sup> y el Reglamento Roma I (véanse los artículos 21 y 25, párrafo 1, respectivamente, de esos instrumentos).

#### *Convenio de La Haya de 1986 sobre los Contratos de Compraventa*

50. El Convenio de La Haya de 1986 sobre los Contratos de Compraventa tiene por objeto unificar las normas sobre elección de la ley aplicable en relación con los contratos de compraventa internacional de mercaderías. El Convenio determina la ley aplicable a los contratos de compraventa de mercaderías celebrados entre partes cuyos establecimientos se encuentren en Estados diferentes, así como en los demás casos que entrañen una elección entre las leyes de diferentes Estados. Como principio básico, el Convenio establece que el contrato de compraventa internacional se rige por la ley elegida por las partes contratantes (art. 7, párr. 1). Dicha elección debe ser expresa o resultar claramente de las estipulaciones del contrato y del comportamiento de las partes, considerados en su conjunto, y puede hacerse respecto de todo el contrato o una parte de él (art. 7, párr. 2). Además, la ley que se determine en virtud de este Convenio se aplicará con independencia de que sea o no la ley de un Estado contratante.

51. El Convenio se elaboró con el fin de sustituir al Convenio de La Haya de 1955 sobre las Ventas de Bienes Muebles Corporales. Al igual que este último, solo considera aplicable el derecho de los Estados y no prevé la posibilidad de aplicar normas jurídicas no estatales.

#### *Convenio de La Haya de 1978 sobre los Contratos de Intermediarios*

52. El Convenio de La Haya de 1978 sobre los Contratos de Intermediarios tiene por objeto establecer disposiciones comunes con respecto a la ley aplicable a la representación. Abarca la representación de carácter comercial y no comercial, ya sea habitual u ocasional. En el Convenio se establecen normas sobre elección de la ley aplicable tanto para las relaciones internas entre el representado y el

---

<sup>33</sup> Pueden verse ejemplos de su aplicación en la publicación de Mathilde Sumampouw (ed.) *Les Nouvelles Conventions de La Haye: Leur Application par les Juges Nationaux*, vol. III (Dordrecht (Países Bajos), Martinus Nijhoff, 1984), págs. 15 a 20 (donde se mencionan sentencias dictadas en Finlandia, los Países Bajos y Bélgica); véanse también las publicaciones citadas en el [sitio web](#) de la Conferencia de La Haya.

<sup>34</sup> Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1605, núm. 28023.

intermediario como para las relaciones externas del representado o el intermediario con terceros.

53. La ley elegida por las partes es la principal norma que rige la relación interna entre el representado y el intermediario (art. 5). La elección de la ley interna por las partes puede ser expresa o tácita<sup>35</sup>. El uso del término “ley interna” indica que solo será posible remitirse al derecho sustantivo del Estado cuya ley resulte aplicable. Además, la ley especificada en el Convenio se aplicará con independencia de que sea o no la ley de un Estado contratante.

54. El Convenio está en vigor en tres Estados miembros de la Unión Europea (Francia, los Países Bajos y Portugal) y en la Argentina. Por lo tanto, respecto de los contratos comprendidos en su ámbito de aplicación, el Convenio tiene prelación sobre el Reglamento Roma I (véase el art. 25, párr. 1).

### *Reglamento Roma I*

55. El artículo 3 del Reglamento Roma I permite que las partes elijan la ley de un Estado para que su contrato se rija por ella. Dicha elección puede hacerse expresa o tácitamente, respecto de la totalidad o solamente una parte del contrato.

56. Si bien el Reglamento Roma I no permite que los órganos judiciales de los Estados reconozcan la elección de normas jurídicas no estatales, como los Principios UNIDROIT, tampoco impide a las partes incorporar dichas normas a sus contratos, con sujeción a los límites generales de la libertad contractual previstos en las normas de derecho de los contratos que resulten aplicables. Esto mismo se aplica a la elección de un tratado internacional, como la CIM. Sin embargo, la CIM puede ser aplicable en virtud de sus propias disposiciones y, por lo tanto, prevalecer sobre el Reglamento.

### *Convención de México*

57. La Convención de México también reconoce la libertad de las partes para elegir el derecho aplicable a su contrato internacional. Esa elección puede referirse a la totalidad o solamente a una parte del contrato, y puede ser expresa o desprenderse de la conducta de las partes y de las cláusulas generales del contrato.

58. En esta Convención se adoptó un enfoque más flexible con respecto a la aplicación de normas jurídicas no estatales. Al aplicar las normas jurídicas estatales por las que se rige el contrato, el órgano judicial debe, de conformidad con el artículo 10, tener en cuenta ciertas categorías de normas jurídicas no estatales,

---

<sup>35</sup> Las dos relaciones externas se regirán por la ley interna del Estado en que el intermediario tenía su establecimiento en el momento en que llevó a cabo los actos correspondientes (arts. 11 y 15).

entre ellas las normas, las costumbres y los principios de derecho mercantil internacional, así como los usos y prácticas comerciales de general aceptación<sup>36</sup>.

### *Principios de La Haya*

59. En consonancia con el principio de la autonomía de las partes, que goza de aceptación general en la actualidad, los Principios de La Haya otorgan eficacia a la elección realizada por las partes (art. 2, párr. 1) no solo cuando eligen normas jurídicas estatales como el derecho aplicable a su contrato internacional, sino también (si se cumplen determinadas condiciones, como se explica en mayor detalle en el párrafo 71 *infra*) cuando eligen normas jurídicas no estatales (art. 3). Esa elección puede referirse a la totalidad o solamente a una parte del contrato, y se pueden elegir diferentes derechos para que rijan diferentes partes del contrato (art. 2, párr. 2). No se requiere vínculo alguno entre el derecho elegido y las partes o la operación (art. 2, párr. 4). Dicha elección puede ser expresa o resultar claramente de las disposiciones del contrato o de las circunstancias (art. 4).

60. Las “normas de derecho” (es decir, las normas jurídicas no estatales) elegidas por las partes deben cumplir ciertos criterios, siendo esta una medida encaminada a reforzar la seguridad jurídica (para más detalles, véase el párrafo 71 *infra*).

61. Dado que los Principios de La Haya pueden servir de modelo para los legisladores nacionales, podrían aprobarse como un conjunto de normas internas sobre elección de la ley aplicable. Dicha aprobación tendría por efecto que, en relación con los asuntos sustanciados en foros de dicho Estado, esos foros reconocerían la eficacia de la elección de normas jurídicas no estatales transnacionales.

### *Interacción entre la ley aplicable y el método de solución de controversias elegidos por las partes (con inclusión de la elección del foro)*

62. Las normas de DIPr determinan las normas jurídicas por las que se rigen los derechos y las obligaciones de las partes. Como esas normas pueden diferir de un Estado a otro, es fundamental determinar el derecho aplicable en caso de controversia, ya que, en algunos casos, la aplicación de la ley de un Estado en lugar de la de otro puede determinar que la controversia se resuelva de manera diferente. Ahora bien, es igualmente importante que las partes evalúen la eficacia de su elección de la ley aplicable antes de celebrar el contrato para que puedan determinar los derechos y obligaciones que adquirirán en virtud del contrato propuesto antes de celebrarlo y reducir de ese modo la probabilidad de que surjan controversias más adelante. El hecho de evaluar la eficacia de la elección de la ley aplicable antes de que se celebre el contrato también puede evitar sorpresas posteriores si las partes

---

<sup>36</sup>Véase también la *Guía sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Comerciales Internacionales en las Américas*, en particular el párrafo 194.

discrepan en su interpretación de cuál será la ley por la que se regirá el contrato. La eficacia de la elección de la ley aplicable está estrechamente relacionada con el método de solución de controversias elegido por las partes.

63. En el ámbito del arbitraje, la elección realizada por las partes, que puede abarcar normas jurídicas no estatales transnacionales, suele ser respetada en todo el mundo por los tribunales arbitrales. Sin embargo, si las partes deciden someter sus futuras controversias a órganos judiciales estatales, deberían elegir un foro que atribuya plena eficacia a su acuerdo de elección de la ley aplicable.

64. Cabe señalar que un acuerdo celebrado entre las partes por el que se atribuya competencia a un órgano judicial<sup>37</sup> o a un tribunal arbitral para que dirima las controversias derivadas del contrato no constituye, en sí mismo, una elección tácita del derecho aplicable (véanse, por ejemplo, el artículo 4 de los Principios de La Haya y el artículo 7 de la Convención de México). No obstante, cuando la elección del derecho aplicable no se haya efectuado expresamente o no haya quedado claramente demostrada, el acuerdo de elección de foro puede ser uno de los factores que deban tenerse en cuenta para determinar si las circunstancias del caso permiten concluir que las partes eligieron tácitamente el derecho aplicable al contrato (véanse, por ejemplo, el párrafo 12 de los considerandos del Reglamento Roma I y el comentario sobre el artículo 4 de los Principios de La Haya).

### *Cláusulas Modelo para el Uso de los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales*

65. Las Cláusulas Modelo para el Uso de los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, aprobadas en 2013, constituyen un documento de orientación sobre la forma en que las partes en un contrato pueden remitirse a los Principios UNIDROIT. A diferencia de los instrumentos vinculantes, que son aplicables cuando el contrato en cuestión está comprendido en su ámbito de aplicación y las partes no han excluido su aplicación, los Principios UNIDROIT, en su condición de instrumento jurídico no vinculante, ofrecen una gama más amplia de posibilidades a las partes, de las que estas quizás no sean siempre plenamente conscientes. Ese es el motivo por el que se elaboran cláusulas modelo que las partes quizás decidan adoptar para indicar de manera más precisa la forma en que desean utilizar los Principios UNIDROIT, ya sea durante la ejecución del contrato o cuando surja una controversia.

---

<sup>37</sup> Al respecto, el Convenio de 30 de junio de 2005 sobre Acuerdos de Elección de Foro, de la Conferencia de La Haya, tiene por objeto asegurar la eficacia de los acuerdos exclusivos de elección de foro entre las partes en operaciones comerciales internacionales. Para más información sobre este Convenio, véase el [sitio web](#) de la Conferencia de La Haya. El reconocimiento y la ejecución de las sentencias extranjeras que emanen de un acuerdo no exclusivo de elección de foro se rigen por el Convenio de 2 de julio de 2019 sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Extranjeras en Materia Civil y Comercial, de la Conferencia de La Haya. Para más información sobre ese Convenio, véase el [sitio web](#) de la Conferencia de La Haya.



66. Las Cláusulas Modelo para el Uso de los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales reflejan las diferentes formas en que las partes se han remitido a los Principios UNIDROIT o en que los jueces y árbitros los han aplicado. Se dividen en cuatro categorías, según si su objetivo es: *a)* escoger los Principios UNIDROIT como norma de derecho aplicable al contrato; *b)* incorporar los Principios UNIDROIT como cláusulas del contrato; *c)* remitirse a los Principios UNIDROIT para interpretar y complementar la CIM cuando esta última es escogida por las partes, o *d)* remitirse a los Principios UNIDROIT para interpretar y complementar el derecho nacional aplicable. En los comentarios que figuran a continuación de cada cláusula modelo se indican sus ventajas e inconvenientes y se señalan las posibles modificaciones que las partes tal vez deseen introducir, según cuál sea su intención. Cuando procede, se proponen dos versiones de cada cláusula modelo, una para incorporarla al contrato (“uso precontencioso”) y otra para utilizarla después de que surja una controversia (“uso poscontencioso”)<sup>38</sup>.

### *Principios de La Haya*

67. Los Principios de La Haya son un instrumento jurídico no vinculante que contiene principios y normas generales sobre la elección del derecho aplicable a los contratos internacionales. En ellos se reconoce que para promover las operaciones comerciales transfronterizas es fundamental que se otorgue eficacia a la autonomía de las partes a nivel mundial, ya que esto potencia la seguridad y la previsibilidad respecto del acuerdo contractual de las partes.

68. El objetivo principal de los Principios de La Haya es reforzar la libertad de las partes para elegir la ley aplicable a los contratos comerciales internacionales y garantizar que el derecho elegido por las partes tenga el ámbito de aplicación más amplio posible, con limitadas excepciones (preámbulo, primer párrafo).

69. En los Principios de La Haya se establecen normas únicamente para los casos en que las partes han elegido (expresa o tácitamente) el derecho aplicable de común acuerdo. A diferencia del Reglamento Roma I y la Convención de México, que tienen disposiciones relativas al derecho aplicable a falta de elección al respecto, los Principios de La Haya no incluyen un conjunto exhaustivo de normas para determinar el derecho aplicable a los contratos comerciales internacionales.

---

<sup>38</sup> Es importante señalar que la finalidad de las Cláusulas Modelo para el Uso de los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales es simplemente permitir que las partes indiquen de manera más precisa la forma en que desean utilizar los Principios UNIDROIT. Por consiguiente, aun cuando las partes decidan no utilizar las Cláusulas Modelo, los jueces y los árbitros podrán aplicar los Principios UNIDROIT en función de las circunstancias del caso, como se indica en el preámbulo de los Principios. Para más información sobre los Principios UNIDROIT y su uso previsto, véase el capítulo IV, sección C, *infra*.

70. Los Principios de La Haya constan de un preámbulo y 12 artículos. Mientras que algunas disposiciones de los Principios de La Haya reflejan un enfoque que goza de un amplio consenso a nivel internacional (por ejemplo, el art. 2, párr. 1, y el art. 11), otras reflejan la opinión de la Conferencia de La Haya con respecto a las mejores prácticas y proporcionan aclaraciones útiles para los ordenamientos jurídicos que aceptan la autonomía de las partes (por ejemplo, el art. 2, párrs. 2 a 4, y los arts. 4, 7 y 9). Los Principios de La Haya también contienen disposiciones innovadoras (por ejemplo, los arts. 3, 5, 6 y 8).

71. Uno de los aspectos más destacados de los Principios de La Haya es la disposición contenida en el artículo 3, que permite expresamente a las partes elegir “normas de derecho” (es decir, normas jurídicas transnacionales o no estatales) para que rijan su contrato. Sin embargo, esas normas de derecho deben cumplir el requisito de estar generalmente aceptadas a nivel internacional, supranacional o regional como un conjunto de normas neutrales y equilibradas. Esas normas abarcan los tratados, convenios y convenciones internacionales, así como los instrumentos no vinculantes redactados por organizaciones internacionales establecidas. Algunos instrumentos como los Principios UNIDROIT y la CIM (esta última cuando se aplica como norma de derecho designada por las partes y no como tratado) cumplen las condiciones establecidas en el artículo 3. Sin embargo, los Principios de La Haya guardan silencio con respecto a la aplicación de los usos del comercio.

72. La autonomía de las partes, tal como se reconoce en los Principios de La Haya, no es absoluta. Al igual que la legislación de todas las jurisdicciones en que se reconoce la autonomía de las partes, los Principios de La Haya imponen límites a su ejercicio. De acuerdo con el artículo 11, un órgano jurisdiccional o un tribunal arbitral puede denegar la aplicación de la ley elegida por las partes en el caso excepcional de que dicha ley sea incompatible con las normas imperativas inderogables o el orden público del foro o de un tercer Estado (para más detalles, véase el párr. 100 *infra*).

73. Los Principios de La Haya pueden cumplir un fin de armonización, ya que pueden adoptarse como modelo legislativo en las jurisdicciones que deseen modernizar sus normas de DIPr en materia de contratos. El Paraguay y el Uruguay, que ya han promulgado leyes inspiradas en los Principios de La Haya, son ejemplos de ello (véase el párr. 47 *supra*).

74. Los Principios de La Haya también pueden proporcionar orientación a los órganos jurisdiccionales y los tribunales arbitrales sobre la forma de encarar las cuestiones relativas a la elección del derecho aplicable en los contratos internacionales. Por último, pueden ayudar a las partes y a sus abogados a determinar la ley o las normas de derecho que efectivamente es posible elegir.

75. Por lo tanto, en su carácter de instrumento no vinculante, los Principios de La Haya se pueden utilizar: *a)* en el contexto del arbitraje; *b)* cuando complementen las normas de DIPr de un determinado Estado, o *c)* cuando un Estado los haya adoptado como normas de DIPr aplicables a los contratos internacionales.

## **2. Aplicación de las normas de DIPr a falta de elección por las partes**

76. Aunque en la mayoría de los contratos internacionales se estipula la ley elegida por las partes para que se aplique al contrato, es posible que en algunos casos dicha elección no se haya efectuado<sup>39</sup> o no se pueda respetar. Cuando esto sucede, el decisor debe determinar la ley aplicable al contrato recurriendo a las normas de DIPr.

77. Las normas que rigen la determinación del derecho aplicable a falta de elección por las partes pueden variar según el método de solución de controversias elegido por ellas.

### *Contexto arbitral*

78. Cuando no se haya celebrado un acuerdo de elección del derecho aplicable o dicho acuerdo no sea válido, los árbitros gozan de una amplia discrecionalidad para determinar el derecho aplicable al fondo de la controversia, ya se trate de normas jurídicas estatales o de “normas de derecho” no estatales.

79. Según algunos reglamentos y leyes en materia de arbitraje, el tribunal arbitral puede determinar directamente el derecho aplicable al fondo de la controversia sin recurrir a las normas de DIPr (por ejemplo, Reglamento de Arbitraje de la CCI, art. 21, y Código de Procedimiento Civil de Francia, art. 1511). Esto se conoce como el método de la vía directa.

80. En cambio, existen algunas normas, como el artículo 28, párrafo 2, de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, y el artículo 46, párrafo 3, de la Ley de Arbitraje de Inglaterra, que establecen que el tribunal arbitral aplicará la ley que determinen las normas sobre conflicto de leyes que considere aplicables.

81. En la práctica, como los árbitros deben exponer los motivos de sus decisiones, a menudo recurren a las normas de DIPr para determinar la ley aplicable cuando esta no se ha elegido.

---

<sup>39</sup> Cabe señalar que la elección puede hacerse de manera expresa o tácita. La determinación de dicha elección dependerá de la ley aplicable (véase, por ejemplo, Principios de La Haya, art. 4).

## *Contexto judicial*

82. Para determinar el derecho aplicable cuando este no ha sido elegido, los órganos judiciales de los Estados aplican las normas de DIPr del foro, que pueden ser normas internacionales, supranacionales o nacionales. Cabe señalar que las normas de DIPr de la mayoría de los ordenamientos jurídicos nacionales no autorizan al órgano decisor a aplicar al contrato normas jurídicas no estatales transnacionales cuando no se ha elegido el derecho aplicable. Sin embargo, esto no ha impedido que los órganos judiciales de los Estados se remitan a normas jurídicas no estatales con otros fines, por ejemplo, para interpretar la legislación nacional aplicable o colmar lagunas existentes en ella<sup>40</sup>.

## *Instrumentos uniformes de DIPr*

83. A falta de elección por las partes, el Convenio de La Haya de 1955 sobre las Ventas de Bienes Muebles Corporales aplica la regla general de que el contrato de compraventa se rige por la ley del país en que el vendedor tenga su establecimiento o su residencia habitual en el momento en que recibe el encargo del comprador (art. 3). Si el vendedor tuviera varios establecimientos ubicados en diferentes países, se tendrá en cuenta el establecimiento que reciba el encargo. Se adoptó un enfoque similar en el Convenio de La Haya de 1986 sobre los Contratos de Compraventa, en cuyo artículo 8 se establecen factores de conexión adicionales. En cuanto al Convenio de La Haya de 1978 sobre los Contratos de Intermediarios, en él se establecen tres factores de conexión principales que pueden aplicarse a la relación de representación entre el representado y el intermediario cuando cada parte tiene su propio establecimiento: *a)* la ley del Estado en que el intermediario ejerza su actividad; *b)* la ley del Estado en que esté situado el establecimiento del representado, y *c)* la ley del Estado en que esté situado el establecimiento del intermediario (art. 6).

84. La Convención de México adopta un criterio general que debe seguir el juez para determinar el derecho aplicable. De conformidad con el artículo 9, el contrato se rige por el derecho del Estado con el cual tenga los vínculos más estrechos. Para determinar el derecho aplicable en virtud de esta disposición, el órgano judicial debe tener en cuenta no solo los elementos objetivos y subjetivos del contrato, sino también los principios generales de derecho mercantil internacional reconocidos por organizaciones internacionales, como los Principios UNIDROIT.

85. En el Reglamento Roma I se prevé un complejo sistema para determinar la ley aplicable a falta de elección. Con miras a alcanzar el objetivo de la seguridad

---

<sup>40</sup> Véanse los párrs. 351 a 353 *infra*; en cuanto a la jurisprudencia, consúltese la base de datos UNILEX.

jurídica, el Reglamento establece, en sus artículos 4 a 8, diversas normas relativas a contratos específicos, como la compraventa de mercaderías, la prestación de servicios, los contratos de franquicia y de distribución, los contratos de transporte, los contratos de consumo y de seguro y los contratos individuales de trabajo. Por ejemplo, en el artículo 4, párrafo 1 *a*), del Reglamento se establece que la compraventa de mercaderías se regirá por la ley del país donde el vendedor tenga su residencia habitual<sup>41</sup>. En ese caso, de conformidad con el artículo 1, párrafo 1 *b*), de la CIM, dicha Convención se aplica cuando el vendedor tenga su residencia habitual en un Estado que sea parte en ella, a menos que ese Estado haya formulado una declaración en el sentido de que no quedará obligado por el artículo 1, párrafo 1 *b*).

86. En el artículo 4, párrafos 2 a 4, del Reglamento Roma I se establecen normas generales para determinar la ley aplicable a falta de elección, basadas en la prestación característica del contrato o en los vínculos más estrechos.

87. Los Principios de La Haya no abarcan las situaciones en que las partes no han elegido el derecho aplicable al contrato. En vista de la diversidad de normas que existen sobre esta materia, actualmente no hay un consenso a nivel internacional (con excepción del Convenio de La Haya de 1955 sobre las Ventas de Bienes Muebles Corporales) respecto de las normas que determinan el derecho aplicable a falta de elección.

### *Leyes nacionales*

88. Al determinar la ley aplicable cuando esta no se ha elegido, el órgano decisor puede llegar a soluciones diferentes en función de las normas sobre elección del derecho aplicable que utilice. En este contexto, algunas jurisdicciones tienen más flexibilidad que otras.

89. Por ejemplo, en algunas jurisdicciones se aplica la ley del lugar de ejecución del contrato como derecho que lo rige (*lex loci executionis*), mientras que en otras se aplica la ley del país donde se celebró el contrato (*lex loci celebrationis*). En otras jurisdicciones se aplican factores de conexión subsidiarios cuando no se pueden determinar dichos factores.

90. La mayoría de los ordenamientos jurídicos modernos tienen una norma más flexible según la cual el contrato se rige por la ley de la jurisdicción con la que tenga un “vínculo más estrecho”. Sin embargo, discrepan en cuanto al significado de “vínculo más estrecho”. En la legislación de algunos Estados se establecen varios factores que deben tenerse en cuenta, mientras que en la de otros se presume que la ley que presenta el “vínculo más estrecho” es la del lugar de residencia habitual

<sup>41</sup> La definición de residencia habitual figura en el artículo 19 del Reglamento Roma I.

de la parte que tenga que cumplir la obligación característica. En otros ordenamientos jurídicos se presume que el lugar que tiene el “vínculo más estrecho” con el contrato es aquel donde este se celebra o se ejecuta.

## **C. Normas imperativas y orden público**

### **¿La aplicación de la ley elegida por las partes está sujeta a límites?**

91. Como ya se indicó, las partes en los contratos de compraventa tienen por lo general libertad para elegir la ley por la que se regirá su contrato y acordar las condiciones de este. Sin embargo, la aplicación de la ley elegida por las partes puede estar limitada por las normas imperativas y el orden público.

92. En el DIPr, las normas imperativas inderogables deben distinguirse de las normas imperativas ordinarias de derecho de los contratos (es decir, aquellas respecto de las cuales no pueden acordarse excepciones), ya que las primeras son normas que tienen una importancia fundamental en el ordenamiento jurídico en que se utilizan. Mientras que las normas imperativas ordinarias se aplican solamente en la medida en que sean parte integrante de la ley aplicable, las normas imperativas inderogables se aplican con independencia de la ley que por lo demás resulte aplicable al contrato.

93. Las normas imperativas inderogables son disposiciones jurídicas promulgadas por un Estado, recogidas en un tratado internacional o emanadas de un órgano supranacional (por ejemplo, el artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea), que se aplican con independencia de la ley que por lo demás resulte aplicable al contrato. Esas normas varían de un ordenamiento jurídico a otro, ya que se refieren a cuestiones delicadas que merecen ser objeto de una protección o reglamentación especial (por ejemplo, la protección del consumidor, el derecho de la competencia, la moneda y la corrupción). Por lo tanto, las normas imperativas inderogables establecen límites importantes al principio de la autonomía de las partes y pueden evitar que se elija el foro más conveniente en esferas delicadas. Sin embargo, el carácter imperativo de esas normas raramente se indica de manera expresa. Con frecuencia, la jurisprudencia es la que determina cuáles normas son imperativas. En algunas jurisdicciones, el concepto de normas imperativas no se conoce o no se utiliza; no obstante, los jueces consiguen el mismo resultado utilizando la doctrina según la cual los órganos jurisdiccionales pueden negarse a aplicar leyes que infrinjan el orden público. En la práctica, esos límites pueden mermar la previsibilidad jurídica si no existen precedentes judiciales en los que se haya interpretado una determinada disposición jurídica o si no puede accederse fácilmente a ellos.

94. El concepto de orden público se refiere a un mecanismo que protege los valores fundamentales del ordenamiento jurídico del foro contra la aplicación de una ley extranjera. Al impedir que se aplique una ley extranjera —elegida por las partes o determinada con arreglo a las normas de DIPr—, la excepción de orden público produce efectos similares a los de las normas imperativas inderogables. En virtud de la excepción de orden público, el órgano decisor no permite que se aplique una ley extranjera basándose en que su aplicación a la controversia en cuestión sería incongruente o gravemente incompatible con los principios fundamentales del foro o de otro ordenamiento jurídico cuya ley sería aplicable al contrato a falta de elección por las partes. Se trata de un mecanismo excepcional, aunque necesario, para evitar resultados que podrían vulnerar conceptos fundamentales de justicia social, económica o política de un país.

95. En muchos instrumentos internacionales o regionales de DIPr se contemplan tanto las normas imperativas inderogables como el orden público.

96. En el artículo 11 de la Convención de México figura una norma general según la cual es obligatorio aplicar las disposiciones del derecho del foro cuando tengan carácter imperativo. En ese artículo también se establece la facultad discrecional del órgano decisor para aplicar disposiciones imperativas del derecho de otro Estado con el que el contrato tenga vínculos estrechos.

97. El artículo 18 de la Convención de México permite excluir la aplicación del derecho designado por dicha Convención “cuando sea manifiestamente contrario al orden público del foro”.

98. En el artículo 9, párrafo 1, del Reglamento Roma I se aportan precisiones sobre el concepto de normas imperativas, a las que se denomina “leyes de policía”. Se trata de disposiciones cuya observancia un país considera esencial para salvaguardar sus intereses públicos, tales como su organización política, social o económica, y que son aplicables a toda situación comprendida dentro de su ámbito de aplicación, cualquiera que sea la ley aplicable al contrato. El artículo 9, párrafo 3, del Reglamento permite que se apliquen de manera excepcional las leyes de policía de un tercer país, siempre que las obligaciones derivadas del contrato tengan que ejecutarse o hayan sido ejecutadas en ese país y que dichas leyes de policía hagan la ejecución del contrato ilegal.

99. En el artículo 21 del Reglamento Roma I se establece que “solo podrá excluirse la aplicación de una disposición de la ley de cualquier país designada por el presente Reglamento si esta aplicación es manifiestamente incompatible con el orden público del foro”.

100. En el artículo 11 de los Principios de La Haya se establecen las circunstancias excepcionales en que puede limitarse la elección de las partes respecto de la

ley aplicable. En los párrafos 1 y 2 de ese artículo se hace referencia a las leyes de policía: en el párrafo 1 se establece la facultad discrecional del foro para aplicar sus leyes de policía, y en el párrafo 2 se indican las circunstancias en que el foro puede aplicar las leyes de policía de otro Estado. En los párrafos 3 y 4 del artículo 11 se prevén los principios fundamentales de orden público: en el párrafo 3 se establece la facultad discrecional del foro para denegar la aplicación de la ley elegida si contraviene los principios fundamentales de orden público del foro, y en el párrafo 4 se indican las circunstancias en que el foro puede tomar en consideración los principios fundamentales de orden público de otro Estado. Por último, en el párrafo 5 se contempla la aplicación de las leyes de policía y los principios de orden público por los tribunales arbitrales.

101. Pueden encontrarse normas similares en otros instrumentos de La Haya que regulan la elección de la ley aplicable, por ejemplo, el artículo 6 del Convenio de La Haya de 1955 sobre las Ventas de Bienes Muebles Corporales, los artículos 16 y 17 del Convenio de La Haya de 1978 sobre los Contratos de Intermediarios, y los artículos 17 y 18 del Convenio de La Haya de 1986 sobre los Contratos de Compraventa.

102. Los Principios UNIDROIT contienen, en su artículo 1.4, una norma general acerca de la primacía de las normas imperativas sobre dichos Principios. En ella se establece que nada de lo dispuesto en los Principios UNIDROIT restringirá la aplicación de normas de carácter imperativo, sean de origen nacional, internacional o supranacional, que resulten aplicables conforme a las normas pertinentes de DIPr (véase el párr. 341 *infra*).

103. En el artículo 1.5 de los Principios UNIDROIT también se utiliza el término “normas de carácter imperativo” con un significado diferente, haciendo referencia a determinadas disposiciones internas de dichos Principios que las partes no pueden exceptuar ni excluir (véase el párr. 389 *infra*). Es cierto que, dada la naturaleza no vinculante de los Principios UNIDROIT, la inobservancia de sus disposiciones imperativas tal vez carezca de consecuencias. No obstante, se considera que ofrecen una orientación importante a las partes contratantes y a los órganos decisores, especialmente cuando se eligen los Principios UNIDROIT como derecho aplicable. En el cuadro 2, que figura a continuación, se indican algunas de las normas imperativas de los Principios UNIDROIT y de la CIM.



## Cuadro 2

**Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales y Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: algunas normas imperativas**

Algunas normas imperativas de los Principios UNIDROIT	Artículo 1.7 (buena fe y lealtad negocial) Artículo 3.1.4 (disposiciones generales sobre la validez) Artículo 5.1.7, párrafo 2 (determinación del precio) Artículo 7.4.13, párrafo 2 (pago estipulado para el incumplimiento) Artículo 10.3, párrafo 2 (plazos de prescripción)
Normas imperativas de la CIM	Artículo 12 <sup>a</sup> Artículo 28

<sup>a</sup>Véase el cap. IV, secc. A, *infra*.

104. En el artículo 9 de la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas se prevén normas mínimas para establecer la equivalencia funcional entre las comunicaciones electrónicas y los requisitos de forma que pueda prever la ley aplicable. En algunas jurisdicciones, el cumplimiento de esos requisitos de forma puede ser obligatorio.

105. El principio de la autonomía de las partes enunciado en el artículo 3 de la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas no faculta a las partes para apartarse de los requisitos legislativos de forma o de autenticación de contratos y operaciones. Por lo tanto, el artículo 9 de la Convención no debe entenderse en el sentido de que permite a las partes llegar al extremo de flexibilizar los requisitos legislativos sobre la firma para propiciar métodos de autenticación que ofrezcan un menor grado de fiabilidad que la firma electrónica.



## IV. Derecho sustantivo de la compraventa internacional

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

#### 1. **Ámbito de aplicación: bases para aplicar la CIM**

*¿Cuándo es internacional una compraventa?*

*¿Qué conexión o vínculo debe existir entre la operación de compraventa y un Estado contratante para que sea aplicable la CIM?*

106. La CIM es un instrumento jurídico vinculante aplicable a la compraventa internacional de mercaderías. Tiene fuerza obligatoria para las partes, los jueces y los árbitros cuando se cumplen las condiciones establecidas en el propio instrumento y, en particular, en su artículo 1, párrafo 1. Una compraventa de mercaderías se considera “internacional” cuando las partes contratantes tienen sus establecimientos en Estados diferentes. Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento. No se requiere ninguna otra prueba para determinar el carácter internacional del contrato de compraventa, como la nacionalidad de las partes o el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

107. En las disposiciones del artículo 1, párrafo 1 *a)* y *b)*, se describe la relación entre la operación de compraventa y el Estado contratante que da lugar a la aplicación de la CIM. La Convención es aplicable cuando los Estados en que ambas partes tienen sus establecimientos respectivos son Estados contratantes o cuando las normas de DIPr prevén la aplicación de la ley de un Estado contratante.

108. Las partes pueden excluir de común acuerdo la aplicación de la CIM (art. 6). Además, todo Estado contratante puede formular una declaración al amparo del artículo 95 para excluir la aplicación de la CIM con arreglo a las normas de DIPr<sup>42</sup>.

---

<sup>42</sup> Si desea información sobre la situación y el texto de las declaraciones formuladas por los Estados contratantes de la CIM, consulte el [sitio web](#) de la Colección de Tratados de las Naciones Unidas.

109. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, párrafo 2, no se tiene en cuenta el carácter internacional de la compraventa para determinar si es aplicable la Convención cuando los hechos que le conferirían ese carácter internacional no sean evidentes para las partes en el momento de la celebración del contrato. Por lo tanto, si, por ejemplo, un intermediario celebra un contrato de compraventa en nombre de una parte y no declara que el establecimiento de su representado está situado en un Estado distinto del de la otra parte, el contrato no se regirá por la Convención.

*¿Se aplica siempre la CIM en los Estados contratantes?*

110. Puede haber excepciones a la aplicación de la CIM si esta solo está en vigor en determinadas unidades territoriales de un Estado contratante (art. 93) y si algunos Estados contratantes han declarado tener normas jurídicas idénticas o similares en las materias que se rigen por la Convención (art. 94). En la actualidad, esta última declaración se aplica a los contratos celebrados entre partes que tengan sus establecimientos en Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega o Suecia.

*¿Qué se entiende por contrato de compraventa y por mercaderías según la CIM?*

111. La mayoría de las veces, lo que constituye un contrato de compraventa de acuerdo con la Convención resulta obvio; sin embargo, hay casos en los que se requiere una explicación o un análisis más detallado. Sucede lo mismo con el concepto de mercaderías según la CIM.

112. En los artículos 1 y 3 de la CIM se determinan las operaciones a las que se aplica la Convención. La definición del contrato de compraventa previsto en la CIM se desprende de las disposiciones en las que se describen las características típicas de las obligaciones que contraen las partes en virtud del contrato, a saber, los artículos 30 y 53 de la CIM: el vendedor debe entregar las mercaderías y el comprador tiene que recibirlas y pagar el precio acordado.

113. En el artículo 3, párrafo 1, de la CIM se amplía la definición tradicional del contrato de compraventa que se observa en algunas tradiciones jurídicas, según la cual el vendedor tiene una obligación de dar (*dare*), a diferencia de otros contratos, como los contratos de trabajo, de servicios o de construcción, en los que existe una obligación de hacer (*facere*). Según el artículo 3, párrafo 1, de la CIM, la obligación del vendedor no se describe únicamente como una obligación de dar, sino que abarca también una obligación de hacer. Así pues, la CIM considera “contrato de compraventa” todo contrato de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas por el vendedor con materiales obtenidos por este o proporcionados por el comprador, si este último no proporciona una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.

114. En el artículo 3, párrafo 2, se prevé la aplicación de la CIM a los contratos mixtos, es decir, los contratos de compraventa que incluyen, entre las obligaciones del vendedor, la de suministrar mano de obra o prestar otros servicios además de proporcionar mercaderías. En esa disposición se establece que la Convención se aplica a dichos contratos a menos que el suministro de mano de obra o la prestación de servicios constituya la “parte principal” de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías. No obstante, a los efectos del artículo 3, párrafo 2, no se tienen en cuenta los servicios ni la mano de obra necesarios para la manufactura o la producción de las mercaderías a que se refiere el artículo 3, párrafo 1.

115. Véanse más adelante el capítulo V, sección B, en lo que respecta a la posible aplicación de la CIM a los contratos de distribución, y el capítulo V, sección E, en cuanto a las operaciones de trueque o de comercio compensatorio.

116. El uso de nuevas tecnologías ha suscitado algunas cuestiones relacionadas con el ámbito material de aplicación de la CIM, especialmente en la esfera de los datos y programas informáticos. Los contratos relativos a datos y programas informáticos pueden plantear dos interrogantes: si son contratos de compraventa y si el objeto de la compraventa son mercaderías (véase el cap. V, secc. D, *infra*).

117. Hay seis categorías específicas de compraventas internacionales que están excluidas del ámbito de aplicación de la Convención. Las mencionadas en el artículo 2, apartado a), se refieren a la venta de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico; en la mayoría de los países, estas compraventas se consideran operaciones con consumidores y se rigen por normas específicas, a menudo de carácter imperativo. En el artículo 2, apartados b) y c), se hace referencia a las compraventas en subastas y las compraventas judiciales, que pueden suscitar dudas con respecto a la formación del contrato y el consentimiento del vendedor. Todas esas exclusiones se basan en la naturaleza específica de la operación, mientras que las demás exclusiones (art. 2, apartados d) a f)) se basan en la naturaleza de los bienes vendidos. Conforme a esas disposiciones, las compraventas de acciones, títulos o efectos de comercio y otros valores, así como el dinero, las compraventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves y los contratos de compraventa de electricidad están excluidos del ámbito de aplicación de la Convención. Sin embargo, el artículo 2 no excluye del ámbito de aplicación de la CIM el suministro de gas, petróleo y otras fuentes de energía.

### *¿Qué materias se rigen por la CIM?*

118. Una vez que se determina la aplicabilidad de la CIM, la siguiente cuestión que se ha de examinar es qué materias regula esta Convención. Los artículos 4 y 5 tratan expresamente este tema. Las cuestiones que regula la CIM se rigen exclusivamente por sus disposiciones expresas o por los principios generales en que se

basa la Convención. Solo en ausencia de una disposición expresa o de principios generales se aplicará el derecho interno, de conformidad con el artículo 7 (véanse los párrs. 127 a 132 *infra*).

119. En el artículo 4 se establece que la CIM regula dos de las cuestiones más importantes que se plantean en relación con los contratos de compraventa de mercaderías. La primera es si se ha celebrado un contrato y, de ser así, cuándo se celebró. La segunda se refiere a los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador que dimanen del contrato. Algunos conceptos del derecho interno como la contraprestación y la causa no son pertinentes para la CIM, la que tampoco regula los derechos y obligaciones de terceros.

120. Conforme a lo dispuesto en el artículo 4, apartado *a*), la CIM no concierne a dos cuestiones. La primera de ellas es la validez del contrato, de cualquiera de sus estipulaciones o de cualquier uso (véase el párr. 139 *infra* en relación con la aplicación de los usos). Según la CIM, se debe distinguir entre la validez y la formación de los contratos. La cuestión de si un contrato ha de ser invalidado solo se plantea después de su celebración. Son ejemplos de normas de invalidación previstas en el derecho interno las relativas al orden público, el error, el dolo, la intimidación o la incapacidad<sup>43</sup>.

121. La segunda cuestión que no concierne a la CIM son los efectos del contrato sobre la propiedad de las mercaderías vendidas (art. 4 *b*)). La cuestión de cómo y cuándo se transmite la propiedad del vendedor al comprador se resolverá de conformidad con el derecho interno aplicable.

122. Sin embargo, hay una excepción importante al artículo 4, apartados *a*) y *b*), de la CIM. En el artículo 4 se establece que la CIM no concierne a la validez ni a la propiedad “salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención”. Por ejemplo, es posible que los ordenamientos jurídicos de algunos Estados permitan invalidar un contrato debido a un error en cuanto a la calidad de las mercaderías. No obstante, como la CIM contiene normas expresas sobre la entrega de mercaderías no conformes, esta cuestión se regirá por la CIM y no por el derecho interno de esos Estados.

123. La responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías no se rige por la CIM (art. 5). Dado que la muerte y las lesiones corporales tienen que ver con la responsabilidad extracontractual, es mejor que esas cuestiones se resuelvan con arreglo a las decisiones de

---

<sup>43</sup> Los Principios UNIDROIT colmaron esta laguna y contienen un conjunto de disposiciones detalladas sobre la validez del contrato, en particular sobre la anulación por error, dolo e intimidación, así como una disposición sobre la excesiva desproporción, otra sobre la ilicitud y normas expresas sobre la restitución en caso de anulación (véanse los párrs. 370 a 372 *infra*).

política pública de cada Estado contratante. Por lo tanto, aun cuando el contrato de compraventa se rija por la CIM, se aplicarán las normas del derecho interno sobre la responsabilidad relacionada con el producto entre vendedores y compradores en la medida en que esas normas se refieran a la muerte o las lesiones corporales. Esto incluye la muerte y las lesiones corporales causadas por la mano de obra u otros servicios prestados por el vendedor, si el contrato en cuestión es uno de los contratos de compraventa a los que se refiere el artículo 3, párrafo 2, de la CIM. No obstante, las sumas que pague el comprador en concepto de indemnización por la muerte o las lesiones personales causadas a un tercero por las mercaderías o los servicios suministrados por el vendedor pueden considerarse pérdidas pecuniarias del comprador que este tendrá derecho a reclamar.

*¿Puede elegirse la CIM como derecho aplicable a la compraventa?*

*¿Qué función pueden cumplir los Principios UNIDROIT en este contexto?*

124. Con arreglo al principio de la autonomía de las partes, estas pueden hacer que se aplique la CIM en casos en que, de lo contrario, no sería aplicable (al elegirla expresamente como norma jurídica no estatal)<sup>44</sup>. En esos casos, la CIM se considerará un conjunto de normas de derecho (Principios de La Haya, art. 3). Si la CIM no se aplicara en virtud de lo dispuesto en ella (es decir, si no se cumplieran las condiciones establecidas en el artículo 1, párrafo 1), la posibilidad de elegir la CIM como derecho aplicable se vería limitada por las restricciones que pudieran imponer las normas de DIPr a la elección de normas jurídicas no estatales como derecho aplicable al contrato (véanse los párrs. 45 a 47 *supra*).

125. Del artículo 2, párrafo 2, de los Principios de La Haya se desprende que las partes pueden elegir más de un conjunto de normas jurídicas para que rijan su contrato. Por consiguiente, las partes pueden elegir como derecho aplicable tanto la CIM como los Principios UNIDROIT. Para ello, las partes pueden recurrir a las Cláusulas Modelo para el Uso de los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales. Dependiendo de la elección que hicieran las partes, los Principios UNIDROIT podrían cumplir una función limitada, como conjunto de normas jurídicas complementarias e interpretativas, mientras que la CIM cumpliría la función principal<sup>45</sup>.

<sup>44</sup> En los párrafos 40 a 61 *supra* se examina con más detenimiento esta cuestión.

<sup>45</sup> Véanse, en particular, las cláusulas modelo 3 a) y b) y los párrafos 65 y 66 *supra*.

*¿Pueden las partes establecer excepciones a la CIM  
o modificar sus normas?*

126. Uno de los principios subyacentes de la CIM es la autonomía de las partes. Como surge del artículo 6, las partes tienen libertad no solo para excluir la aplicación de la Convención sino también para establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos, ya sea en el momento de la celebración del contrato o posteriormente (véanse, no obstante, el párr. 29 y el cuadro 2 *supra*).

*¿Cómo se debe interpretar la CIM?*

*¿Cómo se colman las lagunas del contrato?*

*¿Cuáles son los principios generales de la CIM?*

127. En el artículo 7 se establece un marco para la interpretación uniforme e internacional de la CIM. Su objetivo es evitar distorsiones en la interpretación y aplicación de la CIM como consecuencia de interferencias con las leyes internas, la jurisprudencia y las tradiciones doctrinales.

128. El criterio de la interpretación autónoma se basa en los principios de internacionalidad, uniformidad y buena fe (CIM, art. 7, párr. 1). El método autónomo para colmar lagunas ha de aplicarse con arreglo a los mismos principios generales inherentes a la CIM (CIM, art. 7, párr. 2).

129. La CIM, al igual que los Principios UNIDROIT (véase el párr. 387 *infra*) y otros textos uniformes, persigue el objetivo de la interpretación uniforme. Los términos y conceptos utilizados deben interpretarse de manera autónoma<sup>46</sup>. Por lo tanto, el significado de la gran mayoría de los términos utilizados en la CIM ha de hallarse en la CIM y no en los ordenamientos jurídicos nacionales. A fin de lograr el objetivo de la interpretación uniforme, tanto los órganos judiciales nacionales como los tribunales arbitrales que aplican la CIM en distintas jurisdicciones suelen tener en cuenta las resoluciones dictadas en controversias dirimidas por otros órganos judiciales a la hora de interpretarla.

130. El artículo 7 reduce al mínimo la necesidad de aplicar las normas de DIPr y las normas del derecho sustantivo interno. Cuando una cuestión se refiera a una materia que se rija por la Convención y no esté expresamente resuelta en ella, dicha cuestión se dirimirá de conformidad con los principios generales en que se basa la Convención. Solo a falta de dichos principios podrá el intérprete remitirse

---

<sup>46</sup> Estos principios se aplican a varios textos uniformes: véase, por ejemplo, el comentario 2 sobre el artículo 1.6 de los Principios UNIDROIT.



al derecho interno que determinen las normas sobre elección de la ley aplicable; por lo tanto, el derecho interno será el último recurso.

131. En la práctica, muchos de los principios generales recogidos en el texto de la CIM han sido elaborados por la jurisprudencia.

132. La cuestión de si es posible, y hasta qué punto, aplicar principios externos para colmar lagunas en la CIM a falta de acuerdo entre las partes no está resuelta aún. En cuanto a la relación entre la CIM y los Principios UNIDROIT, hay consenso en considerar que los Principios UNIDROIT no son, como tales, los principios generales de la CIM, sino que pueden servir para corroborar la existencia de un determinado principio general y, por ende, constituir una herramienta para interpretar la CIM (CIM, art. 7, párr. 1) o colmar sus lagunas (CIM, art. 7, párr. 2) cuando no haya un conflicto entre ambos instrumentos (véanse los párrs. 353 y 394 *infra*).

### *¿Cuáles son las reglas de interpretación del contrato?*

133. En el artículo 8 de la CIM se regula la interpretación de las declaraciones y otros actos de las partes contratantes. Este artículo, que desplaza la aplicación de las normas del derecho interno sobre la interpretación de tales declaraciones y actos, puede ser importante para determinar el significado de un contrato.

134. En el artículo 8, párrafo 1, de la CIM se expresa preferencia por interpretar las declaraciones y actos unilaterales de conformidad con la intención de la parte que declara o actúa, siempre y cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.

135. Si la intención de la parte autora de las declaraciones o los actos no fuese conocida por la otra parte y esta no hubiera podido conocer dicha intención, en el artículo 8, párrafo 2, de la CIM se establece que, en ese caso, las declaraciones o los actos han de interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.

136. El artículo 8, párrafo 3, de la CIM exige que se adopte un criterio contextual para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable. Lo hace estableciendo la obligación de tener debidamente en cuenta “todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes”.

137. En el capítulo 4 de los Principios UNIDROIT figura un conjunto de normas más detalladas sobre la interpretación de los contratos. El artículo 4.1 contiene una disposición general sobre la interpretación del contrato conforme a la intención

común de las partes o, si dicha intención común no pudiera establecerse, conforme al significado que le habrían dado en circunstancias similares personas razonables de la misma condición que las partes. Los artículos 4.3 y 4.4 hacen suyo el criterio contextual adoptado en la CIM. En los Principios UNIDROIT también se prevén expresamente otras cuestiones como la interpretación de los términos dictados por una parte (mediante la regla *contra proferentem*), las discrepancias lingüísticas y la integración del contrato cuando se hayan omitido términos (véanse los párrs. 373 y 394 *infra*).

### *¿Qué función cumplen las prácticas y los usos?*

138. La determinación del contenido de un contrato de compraventa internacional de mercaderías se deja al arbitrio de la autonomía de las partes, que permite adaptar su contenido a las necesidades de cada operación específica, dentro de los límites que emanan de las normas imperativas. En la práctica, las partes pueden redactar un contrato muy extenso y detallado o intercambiar la oferta y su aceptación, indicando solamente los elementos fundamentales del contrato. En cualquier caso, la cuestión que debe dilucidarse es cómo se colmarán las lagunas del contrato.

139. A ese respecto, la CIM tiene en cuenta la importancia de las prácticas y los usos. En el artículo 9 de la CIM (del mismo modo que en el artículo 1.9 de los Principios UNIDROIT)<sup>47</sup> se mencionan tres elementos que difieren en su nombre, contenido y efectos: *a*) las prácticas establecidas entre las partes; *b*) los usos convenidos, y *c*) los usos y costumbres del comercio internacional. Las prácticas y los usos convenidos tienen un efecto bilateral y, por lo tanto, solo son vinculantes en la medida en que se reflejen en el comportamiento habitual de las partes en su relación comercial o en el acuerdo celebrado entre ellas. Los usos internacionales del comercio que están firmemente establecidos y son ampliamente reconocidos gozan de una presunción de conocimiento general y de aceptación tácita, ya que existen con independencia de cualquier operación comercial concreta.

140. Esos tres elementos pasan a formar parte del contrato y a ser vinculantes para las partes, generalmente en el momento de la formación del contrato, ya sea por acuerdo expreso o tácito. Las demás condiciones del contrato surgirían de la propia CIM, a través de sus disposiciones supletorias.

141. Los usos y prácticas cumplen otra función importante en la CIM como uno de los criterios de interpretación del contrato (art. 8, párr. 3).

142. El artículo 4, apartado *a*), de la CIM excluye del ámbito de aplicación de la Convención las cuestiones relacionadas con la validez de cualquier uso.

---

<sup>47</sup> En relación con el artículo 9 de la CIM y el artículo 1.9 de los Principios UNIDROIT, véase también el párrafo 394 *infra*.

### ¿Cuál es la interacción entre la CIM y los Incoterms® de la CCI?

143. Los Incoterms de la CCI son un conjunto de definiciones ampliamente aceptadas de los términos comerciales más utilizados en la compraventa de mercaderías. Describen la asignación de ciertas obligaciones al comprador y al vendedor y la distribución de determinados riesgos y gastos entre ellos, entre otras cosas con respecto a los trámites de importación y exportación y al transporte. En la práctica contractual, las reglas Incoterms se incorporan a los contratos de compraventa de mercaderías y contribuyen a dar claridad y a reducir la incertidumbre y los riesgos para vendedores y compradores.

144. Publicados por primera vez en 1936 por la CCI, los Incoterms se han ido actualizando periódicamente para reflejar las prácticas comerciales vigentes. Su última versión es de 2020.

145. Los Incoterms 2020 constan de 11 reglas. Siete de ellas (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP) se aplican a todas las modalidades de transporte, y las cuatro restantes (FAS, FOB, CFR y CIF) se aplican al transporte marítimo y por vías navegables interiores:

a) Por “en fábrica” (EXW) se entiende que el vendedor efectúa la entrega cuando pone las mercancías a disposición del comprador en los locales del vendedor o en otro lugar señalado (la fábrica, las instalaciones, el almacén, etc.). No hace falta que el vendedor cargue las mercancías en un vehículo de recogida ni que las despache para su exportación, cuando proceda efectuar ese despacho;

b) Por “franco porteador” (FCA) se entiende que el vendedor entrega las mercancías al porteador o transportista o a otra persona designada por el comprador en los locales del vendedor o en otro lugar señalado. Conviene a las partes indicar con la mayor claridad posible el punto preciso en el lugar de entrega señalado, porque en ese punto el riesgo se transmite al comprador;

c) Por “transporte pagado hasta” (CPT) se entiende que el vendedor entrega las mercancías al porteador o transportista o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si las partes han acordado ese lugar), y que el vendedor debe contratar el transporte y pagar los costos del traslado de las mercancías hasta el lugar de destino señalado;

d) Por “transporte y seguro pagados hasta” (CIP) se entiende que el vendedor entrega las mercancías al porteador o transportista o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si las partes han acordado ese lugar), y que el vendedor debe contratar o disponer el transporte y pagar los costos del traslado de las mercancías hasta el lugar de destino señalado. El vendedor también contrata un seguro que cubre el riesgo de pérdida o daño de las mercancías para el comprador. El comprador debería tener en cuenta que, conforme a la regla CIP, actualmente se

exige al vendedor que contrate un seguro de mayor cobertura que antes, ajustado a las Cláusulas de Carga del Instituto de Aseguradores de Londres (A) o cláusulas semejantes. Los compradores que deseen una cobertura de seguro mayor tienen que acordarlo expresamente con los vendedores o contratar otro seguro por cuenta propia;

e) Por “entregadas en el lugar” (DAP) se entiende que el vendedor entrega las mercancías cuando estas se ponen a disposición del comprador, preparadas para la descarga, en el medio de transporte en el que lleguen al lugar de destino señalado. El vendedor corre con todos los riesgos del traslado de las mercancías hasta el lugar señalado;

f) Por “entregadas y descargadas en el lugar” (DPU) se entiende que el vendedor entrega las mercancías cuando estas, una vez descargadas del medio de transporte en el que hayan llegado al lugar de destino señalado, se ponen a disposición del comprador en ese lugar. El vendedor corre con todos los riesgos de trasladar las mercancías hasta el lugar de destino y descargarlas en ese lugar;

g) Por “entregadas y derechos pagados” (DDP) se entiende que el vendedor entrega las mercancías cuando estas se ponen a disposición del comprador, despachadas para la importación y preparadas para la descarga, en el medio de transporte en el que lleguen al lugar de destino señalado. El vendedor asume todos los riesgos y los costos del traslado de las mercancías hasta el lugar de destino, así como la obligación de despachar las mercancías no solo para la exportación sino también para la importación, pagar todo derecho de exportación y de importación y realizar todos los trámites de aduana;

h) Por “franco al costado del buque” (FAS) se entiende que el vendedor efectúa la entrega cuando las mercancías se colocan al costado del buque (por ejemplo, en el muelle o en una barcaza) designado por el comprador y en el puerto de embarque señalado. El riesgo de pérdida o daño de las mercancías se transmite cuando las mercancías están al costado del buque, y el comprador corre con todos los costos a partir de ese momento;

i) Por “franco a bordo” (FOB) se entiende que el vendedor entrega las mercancías a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque señalado o adquiere las mercancías ya entregadas. El riesgo de pérdida o daño de las mercancías se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costos a partir de ese momento;

j) Por “costo y flete” (CFR) se entiende que el vendedor entrega las mercancías a bordo del buque o adquiere las mercancías ya entregadas. El riesgo de pérdida o daño de las mercancías se transmite cuando estas se encuentran a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar el flete necesario para el traslado de las mercancías hasta el puerto de destino señalado;

k) Por “costo, seguro y flete” (CIF) se entiende que el vendedor entrega las mercancías a bordo del buque o adquiere las mercancías ya entregadas. El riesgo de

pérdida o daño de las mercancías se transmite cuando estas se encuentran a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar el flete necesario para el traslado de las mercancías hasta el puerto de destino señalado. El vendedor también contrata un seguro que cubre el riesgo de pérdida o daño de las mercancías para el comprador. El comprador debería tener en cuenta que, conforme a la regla CIF, solo se exige al vendedor que obtenga una cobertura mínima de seguro. Los compradores que deseen una cobertura de seguro mayor tienen que acordarlo expresamente con los vendedores o contratar otro seguro por cuenta propia.

146. En el contexto de la CIM, los Incoterms de la CCI se han considerado tanto usos y prácticas establecidas entre las partes como usos del comercio. Existe una interacción importante entre la CIM y los Incoterms con respecto a la entrega, la transmisión del riesgo y el pago. El uso de los Incoterms no desplaza totalmente la aplicación de las normas de la CIM sobre la transmisión del riesgo, ya que solo constituye una excepción a algunas disposiciones de dicho instrumento (art. 6). Además, los Incoterms no se refieren a cuestiones como la formación del contrato, las obligaciones de pago del comprador ni, muy especialmente, a los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato.

147. Asimismo, la definición de los términos comerciales relacionados con algunos sectores del comercio o previstos en el derecho interno<sup>48</sup> puede ser distinta de la establecida en los Incoterms de la CCI. Por consiguiente, es aconsejable determinar correctamente el término comercial que se desea utilizar.

### *¿Cómo se puede determinar el establecimiento que debe tenerse en cuenta según la CIM?*

148. Habida cuenta de que en varias disposiciones<sup>49</sup> de la CIM se hace referencia al establecimiento de una parte, es importante definir cuál de los múltiples “establecimientos” de la parte es el establecimiento principal a fin de promover la seguridad jurídica y la previsibilidad al aplicar la Convención.

149. De conformidad con el artículo 10, apartado a), si una de las partes tiene más de un establecimiento, el establecimiento pertinente a los efectos de la Convención será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento. Por lo tanto, si la parte tiene varios establecimientos, su establecimiento principal no siempre será el que se tenga en cuenta para determinar si un contrato se rige o no por la CIM<sup>50</sup>. Cuando la parte no tenga establecimiento, se tendrá en cuenta su lugar de residencia habitual y no su domicilio.

<sup>48</sup> Por ejemplo, en el Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos, artículo 2, párrafo 320, se define el término comercial CIF.

<sup>49</sup> Arts. 1; 12; 20, párr. 2; 24; 31 c); 42, párr. 1 b); 57, párr. 1 a); 69, párr. 2, y 96.

<sup>50</sup> Sistema CLOUT, caso núm. 261, Bezirksgericht der Saane, Suiza, 20 de febrero de 1997.

150. A modo de ejemplo, el artículo 10 de la CIM se ha interpretado en el sentido de que debe considerarse que el establecimiento del vendedor es el lugar de ubicación de la obra en que se celebró el contrato y en que el comprador debía recoger el equipo<sup>51</sup>.

### *¿Impone la CIM requisitos de forma?*

151. La CIM no exige ninguna forma en particular, como la forma escrita, ni ningún requisito especial, como la firma, para la celebración del contrato.

152. La forma, según la CIM, tiene su propio significado autónomo y uniforme; por lo tanto, aun cuando la forma fuera una cuestión de validez con arreglo al derecho interno, el artículo 11 prevalecería sobre este y no se tendrían en cuenta las solemnidades ni otros requisitos de forma exigidos por la legislación nacional.

153. El principio de la libertad de prueba también se aplica, y el contrato puede probarse por cualquier medio, incluso por testigos, desplazando con ello las normas del derecho interno en materia de prueba, como las que excluyen el testimonio oral (“*parol evidence rule*”, o regla de la prueba oral).

154. La importancia que se ha de atribuir a la prueba es una cuestión que debe dejarse a criterio del juez o el árbitro y, por lo tanto, su valor probatorio se determinará caso por caso y de conformidad con las leyes o normas procesales.

155. Las partes podrían acordar expresa o tácitamente excluir el principio de informalidad previsto en el artículo 11 de la CIM o establecer excepciones a su aplicación, ya sea en virtud de lo dispuesto en el artículo 6 de la CIM o pactando una cláusula de prohibición de modificación oral que impida modificar el contrato mediante acuerdo verbal (art. 29). Las cláusulas de prohibición de modificación oral del contrato se mencionan expresamente en los Principios UNIDROIT, que contienen disposiciones específicas al respecto (véase el párr. 395 *infra*).

156. Los Estados pueden, al amparo del artículo 96 de la CIM, formular una declaración cuyo efecto sea dar lugar a la aplicación del artículo 12 y, con ello, a la exigencia de la forma escrita. La declaración prevista en el artículo 96 se aplica al artículo 11, a las comunicaciones mencionadas en la parte II acerca de la formación del contrato (arts. 14 a 24) y a la modificación y extinción del contrato por acuerdo entre las partes (art. 29) con respecto a la forma del contrato y de otras comunicaciones, así como a sus pruebas.

---

<sup>51</sup> Sistema CLOUT, caso núm. 746, Oberlandesgericht Graz, Austria, 29 de julio de 2004.

### *¿Cuándo y cómo se celebra un contrato según la CIM?*

157. En la parte II de la CIM se regula la formación del contrato de compraventa internacional teniendo en cuenta las normas relativas a la oferta (arts. 14 a 17) y la aceptación (arts. 18 a 22)<sup>52</sup>. El contrato se perfecciona cuando surte efecto la aceptación de una oferta al llegar al oferente (arts. 23 y 24). No hay normas que determinen el lugar de celebración del contrato y, por lo tanto, esta cuestión se deja en manos de la ley que por lo demás resulte aplicable.

158. La parte II se aplica cuando no sea fácil determinar la oferta y la aceptación. También se aplica a la modificación del contrato y a su resolución (extinción) una vez concluido el proceso de oferta y aceptación.

### *¿Cuándo constituye oferta una propuesta de celebración de un contrato?*

159. Según la CIM, para que una propuesta de celebración de un contrato constituya oferta, debe dirigirse a una o varias personas determinadas y debe ser suficientemente precisa. Para que una oferta se considere suficientemente precisa, tiene que indicar las mercaderías y, expresa o tácitamente, señalar la cantidad y el precio o prever un medio para determinarlos (art. 14, párr. 1). Las ofertas dirigidas al público en general se consideran una invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario (art. 14, párr. 2).

160. Con arreglo a la CIM, las partes pueden estipular que el contrato solo se perfeccione cuando se hayan acordado ciertas cuestiones específicas además de las señaladas en el artículo 14, párrafo 1, de la CIM.

### *¿Es válido según la CIM un contrato con precio indeterminado?*

161. El artículo 14 de la CIM dispone que en la oferta debe señalarse el precio, mientras que el artículo 55 de la CIM establece un método para determinar ese elemento, aplicando el precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate. En el caso de los contratos con precio

---

<sup>52</sup> Las disposiciones de la CIM sobre la formación del contrato, y en particular las que se refieren a la oferta y la aceptación, son algunas de las disposiciones que se retomaron en los Principios UNIDROIT con pocas adaptaciones o sin ellas. No obstante, en los Principios UNIDROIT se introdujeron normas específicas sobre cuestiones que no están previstas expresamente en la CIM, como la confirmación por escrito, los contratos que se dejan intencionalmente con términos "abiertos" y la incorporación de cláusulas estándar. También hay normas que abarcan la mala fe y el incumplimiento del deber de confidencialidad durante las negociaciones previas a la celebración del contrato. Véanse los párrs. 368 y 394 a 397 *infra*.

indeterminado, la aparente contradicción entre los artículos 14 y 55 de la CIM suele resolverse cuando se ejecuta el contrato. Los casos en que no se ha ejecutado el contrato pueden resultar problemáticos.

### *¿Se puede retirar o revocar una oferta?*

162. En la CIM se hace una distinción entre el retiro (art. 15), la revocación (art. 16) y la extinción (art. 17) de la oferta. La oferta también se extingue cuando no es aceptada dentro del plazo establecido o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable (art. 18, párr. 2).

163. La aceptación es la respuesta afirmativa a una oferta. El aceptante debe formularla de manera clara e incondicional. La aceptación puede tener lugar mediante una declaración, un acto o, en determinadas circunstancias, el silencio o la inacción (art. 18, párr. 1).

164. A menos que el oferente indique una forma de aceptación determinada, el destinatario es libre de aceptar la oferta ya sea verbalmente (en persona, por teléfono, etc.) o por escrito, opción esta última que abarca los medios electrónicos (carta, telegrama, télex, fax, correo electrónico, etc.). En ambos casos, para que la aceptación surta efecto y, a su vez, se perfeccione el contrato, debe llegar al oferente dentro del plazo establecido en la oferta o, si no se hubiera fijado plazo, dentro de un plazo razonable (art. 18, párr. 2).

165. En el caso de las ofertas verbales, la CIM exige que la aceptación sea inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa (art. 18, párr. 2).

166. La aceptación también puede consistir en un comportamiento o en actos de ejecución. Cuando la aceptación se expresa mediante un comportamiento (por ejemplo, se levanta la mano o se asiente con la cabeza), el contrato se perfecciona en el momento en que el oferente se entera de ese comportamiento, es decir, cuando toma conocimiento de él. Si la aceptación consiste en actos de ejecución (por ejemplo, la entrega de las mercaderías o el pago del precio), no es necesario notificar la aceptación, ya que el contrato se perfecciona por el propio acto de la entrega o el pago, siempre que se realicen dentro del plazo de aceptación establecido por el oferente o, si no se fijó plazo, dentro de un plazo razonable. No obstante, para poder aceptar la oferta mediante actos de ejecución sin tener que enviar una comunicación al oferente, es necesario que la oferta lo permita (por ejemplo, si se indica en ella “comiencen la fabricación”, “envíen inmediatamente”, “compren en mi nombre sin dilación” o “realicen el pago a mi número de cuenta”) o que esté permitido en virtud de las prácticas establecidas entre las partes contratantes o por los usos (art. 18, párr. 3).



167. La aceptación puede ser retirada si su retiro llega al oferente antes de que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento (art. 22).

### *¿Pueden el silencio o la inacción constituir aceptación de una oferta?*

168. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituyen aceptación (art. 18, párr. 2). Sin embargo, sumados a otros factores, el silencio o la inacción pueden llegar a constituir aceptación de la oferta. Esto puede ocurrir por aplicación de una norma jurídica (art. 19, párr. 2, y art. 21); por aplicación de un uso del comercio o una práctica establecida entre las partes (art. 9), o en determinadas circunstancias en que el silencio del destinatario de una carta de confirmación por la que se pretende modificar un contrato verbal puede llegar a constituir aceptación.

### *¿Qué es una contraoferta?*

169. Un problema frecuente en la formación del contrato se plantea cuando una respuesta que pretende ser la aceptación de una oferta contiene elementos nuevos o diferentes. En el artículo 19 de la CIM se hace una distinción entre los elementos que alteran sustancialmente los de la oferta (contraoferta) y los que no los alteran (aceptación).

170. A fin de determinar cuándo un elemento introducido en la aceptación altera sustancialmente la oferta, impidiendo con ello el perfeccionamiento del contrato, y cuándo no la altera, en la CIM se enumeran los elementos siguientes: el precio, la calidad y la cantidad de las mercaderías, el lugar y la fecha de entrega, el grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra y la solución de controversias.

171. Aunque en la CIM no se establecen normas especiales sobre el uso de cláusulas estándar, a saber, las preparadas con antelación por una de las partes para su uso general y repetido y que son utilizadas, de hecho, sin negociación con la otra parte, definidas en el artículo 2.1.19, párrafo 2, de los Principios UNIDROIT, por lo general la jurisprudencia ha tenido en cuenta el uso de cláusulas estándar en el marco de la aplicación de la CIM, principalmente sus artículos 8 y 14 a 24, en lo que respecta a la cuestión de si se han incorporado dichas cláusulas al contrato.

### *¿Regula la CIM el “conflicto entre formularios”?*

172. Aunque la CIM no contiene una disposición expresa sobre la cuestión conocida como el “conflicto entre formularios”, en general se acepta que se trata de una materia regulada por ella. El “conflicto entre formularios” hace referencia a los casos en que las partes intercambian condiciones generales (formularios preimpresos)

que añaden uno o más elementos que modifican sustancialmente la oferta. En las condiciones generales establecidas en los dos formularios suele haber contradicciones y, en caso de controversia, se plantea la cuestión de si se ha celebrado un contrato y, si así fuera, cuáles son las condiciones pactadas en ese contrato. Si se ha celebrado válidamente un contrato, las reglas que se aplican con más frecuencia para resolver el problema del conflicto entre formularios son la “regla de la última palabra”, según la cual prevalece el último formulario utilizado por las partes, y la “regla del nocaut”, que excluye del contrato las cláusulas contradictorias consignadas en los formularios estándar y que es la solución adoptada expresamente en el artículo 2.1.22 de los Principios UNIDROIT. En la jurisprudencia en la que se ha aplicado la CIM no se ha resuelto la cuestión de cuál de estas dos soluciones debería prevalecer<sup>53</sup>.

### *¿Cómo se modifica el contrato?*

173. De conformidad con la CIM, el contrato puede modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes (art. 29, párr. 1). La modificación y la extinción se rigen generalmente por las mismas pautas que la celebración del contrato, a saber, la oferta y la aceptación, y conceptos del derecho interno como la contraprestación no son pertinentes en este ámbito. Si el contrato contiene una cláusula de prohibición de modificación oral (véase el párr. 155 *supra*), no se podrá modificar ni extinguir verbalmente por mutuo acuerdo. No obstante, los actos realizados por una parte pueden impedirle alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos (art. 29, párr. 2).

## **2. Obligaciones de las partes (con inclusión de la transmisión del riesgo y la conservación de las mercaderías)**

174. En la parte III, capítulos II y III, de la CIM se adopta una estructura sencilla, definiendo primeramente las obligaciones de las partes y estableciendo a continuación los derechos y acciones de que dispone cada parte en caso de que la otra incumpla cualquiera de esas obligaciones. Las obligaciones del vendedor se enumeran en el artículo 30 y se desarrollan en los artículos 31 a 44, en los que también se incluyen disposiciones sobre la obligación del comprador de examinar las mercaderías y comunicar la falta de conformidad de estas al vendedor (arts. 38 a 44). Las obligaciones del comprador se enumeran en el artículo 53 y se detallan en los artículos 54 a 60.

---

<sup>53</sup>Véase *Compendio de la CNUDMI de Jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, art. 19.

175. La cuestión del momento en que el riesgo de pérdida se transmite del vendedor al comprador está estrechamente relacionada con la obligación del vendedor, ya que determina si la pérdida o el deterioro de las mercaderías constituye un incumplimiento de la obligación del vendedor. En la parte III, capítulo IV, de la CIM se regula la cuestión de la transmisión del riesgo. Además, el vendedor o el comprador pueden estar obligados a conservar las mercaderías cuando el riesgo de pérdida recaiga sobre la otra parte. En la parte III, capítulo V, sección VI, se establecen normas sobre la obligación de conservar las mercaderías.

176. En la práctica, las partes suelen utilizar términos comerciales abreviados, como FCA, FOB, CPT o CIF, para indicar la asignación de ciertas obligaciones al vendedor y al comprador y la distribución de determinados riesgos y gastos entre ellos en el marco del contrato de conformidad con los Incoterms de la CCI, en los que se definen los términos EXW (término del grupo E); FCA, FAS y FOB (términos del grupo F); CPT, CIP, CFR y CIF (términos del grupo C), y DAP, DPU y DDP (términos del grupo D). En el párrafo 146 *supra* se describe a grandes rasgos la interacción entre la CIM y los Incoterms de la CCI.

### *¿Cuáles son las obligaciones del vendedor según la CIM?*

177. Las obligaciones generales del vendedor son entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la CIM (art. 30). La obligación de entregar las mercaderías incluye la de entregar mercaderías conformes al contrato y libres de cualesquiera derechos o pretensiones de terceros.

### *¿Dónde y cómo deben entregarse las mercaderías?*

### *¿Existen normas especiales para los contratos que implican el transporte de mercaderías?*

178. En la compraventa internacional de mercaderías, las partes convienen a menudo en contratar porteadores independientes para la entrega de las mercaderías. Estos acuerdos se conocen como compraventas que “implican el transporte de mercaderías”. En esos casos, el vendedor tiene la obligación de poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado y el comprador está obligado a recibir las mercaderías que le entregue el porteador en el lugar de destino del transporte, que no es necesariamente el lugar de ubicación del establecimiento del comprador. Si en un contrato se estipula que el vendedor entregará las mercaderías en el establecimiento del comprador, ese no será un contrato que implique el transporte de mercaderías en el sentido de lo dispuesto en la CIM, aun cuando el vendedor contrate a un porteador independiente. Ello se debe a que, en ese caso, la obligación del vendedor de entregar las mercaderías no se cumple con la entrega

de estas a un porteador independiente sino cuando las mercaderías se ponen a disposición del comprador en el establecimiento de este.

179. Los derechos y obligaciones del porteador y el expedidor o del tenedor de los documentos de transporte (por ejemplo, los conocimientos de embarque) no se rigen por la CIM (véase el art. 4). Se rigen por la ley aplicable al contrato de transporte o al conocimiento de embarque. En la mayoría de los casos relacionados con el transporte internacional de mercaderías se aplican normas de derecho uniforme. En el caso del transporte marítimo se aplican el régimen de las Reglas de La Haya-Visby, establecido en el Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en materia de Conocimiento (1924) (el Convenio de Bruselas de 1924)<sup>54</sup> y diversos protocolos por los que se modificó dicho instrumento<sup>55</sup>, o el régimen de las Reglas de Hamburgo, establecido en el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (1978)<sup>56</sup>. En cuanto al transporte aéreo internacional, el instrumento más importante es el Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas para el Transporte Aéreo Internacional (1999) (Convenio de Montreal)<sup>57</sup>. Entre las normas de derecho uniforme relativas al transporte terrestre y fluvial figuran el Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (1956) (Convenio CMR)<sup>58</sup>, el Convenio de Budapest relativo al Contrato de Transporte de Mercancías por Vías de Navegación Interior (2001) (CMNI)<sup>59</sup> y las Reglas Uniformes relativas al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Ferrocarril (CIM), que se inscriben en el marco del Convenio relativo a los Transportes Internacionales por Ferrocarril (1980) (COTIF)<sup>60</sup>.

180. Según la CIM, si el contrato de compraventa implica el transporte de mercaderías, la obligación del vendedor es ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador (art. 31, apartado a)). Una vez que lo haya hecho, el vendedor habrá cumplido su obligación de entregar las mercaderías, con la salvedad de que además debe enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías si estas no estuvieran claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo (art. 32, párr. 1). El deber de enviar un aviso de expedición previsto en el artículo 32, párrafo 1, también se aplica cuando el comprador es quien contrata el transporte, si la obligación de entrega asumida por el vendedor

<sup>54</sup> Sociedad de las Naciones, *Treaty Series*, vol. 120, núm. 2764.

<sup>55</sup> Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1412, núm. 23643.

<sup>56</sup> *Ibid.*, vol. 1695, núm. 29215. El instrumento de derecho uniforme más reciente sobre el transporte marítimo internacional de mercaderías, a saber, el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo (las "Reglas de Rotterdam"), no está aún en vigor.

<sup>57</sup> *Ibid.*, vol. 2242, núm. 39917.

<sup>58</sup> *Ibid.*, vol. 399, núm. 5742.

<sup>59</sup> Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta 03.ILE.1.

<sup>60</sup> Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1397, núm. 23353.

consiste en poner las mercaderías en poder del porteador (por ejemplo, en los contratos de tipo FOB y FCA).

181. En la práctica, las partes suelen acordar un lugar diferente (por ejemplo, un puerto de embarque) para la entrega de las mercaderías a un porteador, ya se trate o no del primer porteador. Esto se hace utilizando términos comerciales, como los Incoterms FCA, FOB, CFR o CIF de la CCI, o de otro modo. En esos casos, prevalecerá dicho acuerdo (art. 6).

182. Cuando el contrato de compraventa implica el transporte de mercaderías, también se plantea la cuestión de quién debe encargarse de contratar el transporte y el seguro de transporte de las mercaderías. La CIM no responde directamente a esos interrogantes.

183. No obstante, en la CIM se establece que el vendedor, si está obligado contractualmente a disponer el transporte de las mercaderías, debe concertar los contratos necesarios para que este se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte (art. 32, párr. 2).

184. Los Incoterms de la CCI dejan claro cuándo incumbe al vendedor la obligación de concertar el contrato de transporte (es decir, los términos del Grupo C) y cuándo no le incumbe (es decir, los términos del Grupo F). Cuando el vendedor es quien tiene que contratar el transporte, en las reglas Incoterms se establece que el contrato de transporte debe formalizarse en las condiciones usuales a expensas del vendedor y proporcionar un transporte por la ruta habitual y en la forma acostumbrada que se utilice normalmente para transportar el tipo de mercaderías vendidas. Cuando el vendedor no está obligado a concertar el contrato de transporte, tiene que proporcionar al comprador la información que este necesite para contratar el transporte.

185. En relación con el seguro, si el vendedor no está obligado a contratar un seguro de transporte, debe proporcionar al comprador, a petición de este, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro (art. 32, párr. 3). Esto se aplica independientemente de si la parte que contrata el transporte es el vendedor o el comprador.

186. De conformidad con los Incoterms de la CCI, el vendedor debe contratar un seguro de la carga cuando se estipulan los términos CIP y CIF, pero no cuando se pactan otras condiciones comerciales. Cuando una compraventa que implica el transporte se celebra con arreglo a otros términos (los términos del Grupo F y las condiciones CPT y CFR), el vendedor no tiene la obligación de contratar un seguro, pero debe proporcionar al comprador la información que este necesite para contratar un seguro.

187. Si el contrato de compraventa no implica el transporte de mercaderías, el vendedor está obligado a entregar las mercaderías poniéndolas a disposición del comprador. El vendedor cumple su obligación de “poner las mercaderías a disposición del comprador” realizando cualquier acto que permita al comprador hacerse cargo de las mercaderías (es decir, tomar posesión de ellas).

188. El lugar donde las mercaderías deben ponerse a disposición del comprador depende de las siguientes circunstancias: en principio, ese lugar es aquel donde el vendedor tenía su establecimiento en el momento de la celebración del contrato (art. 31, apartado *c*)); sin embargo, *a*) si el contrato versa sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que han de extraerse de una masa determinada o que deben ser manufacturadas, o *b*) si, en el momento de la celebración del contrato, las partes sabían que las mercaderías se encontraban o debían ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, será en ese lugar donde las mercaderías deberán ponerse a disposición del comprador (art. 31, apartado *b*)). Si las partes acuerdan un lugar de entrega diferente, prevalecerá dicho acuerdo (art. 6).

189. Si las partes utilizan términos del Grupo E o D de conformidad con las reglas Incoterms, habrán acordado un lugar de entrega diferente si se trata de contratos que no implican el transporte.

### *Gastos de entrega*

190. Aunque en la CIM no figura ninguna disposición expresa sobre quién debe asumir los gastos de cumplimiento, del uso pertinente del comercio (art. 9) o del principio general en que se basa la CIM (art. 7, párr. 2) se desprende que los gastos de entrega deben ser sufragados por el vendedor, a menos que las partes hayan pactado otra cosa. Esta regla coincide con lo dispuesto en los Principios UNIDROIT en relación con los gastos de cumplimiento (art. 6.1.11)<sup>61</sup>. El vendedor corre con los gastos necesarios para la entrega (por ejemplo, los gastos de embalaje, medición y peso de las mercaderías) y asume los gastos de transporte solo hasta el lugar de entrega. Si la obligación del vendedor consiste en poner las mercaderías en poder del primer porteador (art. 31, apartado *a*)), no serán de su cargo los gastos de transporte en que se incurra a partir de dicho momento. De igual modo, si el comprador debe recoger las mercaderías en un determinado lugar (art. 31, apartados *b*) y *c*)), el vendedor solo asumirá los gastos de transporte hasta ese lugar.

191. Los Incoterms de la CCI contienen normas más específicas sobre la distribución de diversos gastos relacionados con la entrega o los documentos de

---

<sup>61</sup> Según el artículo 6.1.11 de los Principios UNIDROIT, cada parte debe soportar los gastos del cumplimiento de sus obligaciones respectivas, a menos que hayan convenido en otra cosa.

transporte, el despacho aduanero de importación y exportación, y el control, el embalaje y el marcado de las mercaderías.

### *¿Cuándo se deben entregar las mercaderías?*

192. Según la CIM, cuando existe una fecha de entrega fijada en el contrato o este permite determinarla, el vendedor está obligado a realizar la entrega en esa fecha (art. 33, apartado *a*). Cuando hay un plazo de entrega fijado en el contrato o es posible determinar dicho plazo con arreglo al contrato, el vendedor está obligado a realizar la entrega dentro de ese plazo, pero puede hacerlo en cualquier momento dentro del mismo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha (art. 33, apartado *b*). En los demás casos, el vendedor debe realizar la entrega dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato (art. 33, apartado *c*).

#### *Entrega tardía*

193. Si el vendedor no realiza la entrega a más tardar en esas fechas, estará incumpliendo el contrato. No es necesario que el comprador reclame la entrega para que el vendedor incurra en incumplimiento.

#### *Entrega anticipada*

194. Las entregas que se realicen antes de la fecha o el plazo establecidos también constituyen incumplimiento de la obligación del vendedor, aun cuando el comprador acepte la recepción de las mercaderías (art. 52, párr. 1).

#### *Obligación del vendedor de entregar mercaderías conformes*

195. La cantidad, calidad y tipo de mercaderías entregadas por el vendedor deben corresponder a los estipulados en el contrato, y las mercaderías tienen que estar envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato (art. 35, párr. 1). El embalaje es especialmente importante en la compraventa internacional de mercaderías para protegerlas del riesgo de pérdida o deterioro durante el transporte. Es por ello que en las reglas Incoterms también se considera generalmente que es obligación del vendedor embalar las mercaderías de una forma adecuada para su transporte.

#### *Cantidad*

196. Con respecto a la cantidad, constituye falta de conformidad no solo la entrega de una cantidad inferior a la estipulada en el contrato, sino también la

entrega de una cantidad de mercaderías mayor que la expresada en el contrato. El vendedor incurre en incumplimiento aunque el comprador acepte recibir la cantidad excedente. En ese caso, el comprador debe pagar el excedente recibido al precio del contrato (art. 52, párr. 2), pero tiene derecho a obtener medidas de reparación, como la indemnización de los daños y perjuicios ocasionados por la entrega de una cantidad mayor que la acordada.

### *Calidad*

197. Si las partes no estipularon la calidad de las mercaderías, la conformidad de estas se determinará con arreglo a determinados criterios. Las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: *a*) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo (adecuación al uso ordinario, art. 35, párr. 2 *a*)); *b*) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato (adecuación a un uso especial, art. 35, párr. 2 *b*)), o *c*) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador (art. 35, párr. 2 *c*). La regla establecida en el artículo 35, párrafo 2 *b*), no se aplica cuando de las circunstancias resulte que el comprador no confió en la competencia o el juicio del vendedor (por ejemplo, si el comprador tomó la decisión), o que no era razonable que el comprador confiara en la competencia y el juicio del vendedor (por ejemplo, el vendedor no se presentó como experto). Sin embargo, el vendedor no será responsable en virtud del artículo 35, párrafo 2 *a*) a *c*), de ninguna falta de conformidad que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato (art. 35, párr. 3).

### *Embalaje*

198. De igual modo, es posible que las partes no hayan estipulado la forma en que deben estar envasadas o embaladas las mercaderías. En ese caso, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas (art. 35, párr. 2 *d*). Sin embargo, el vendedor no será responsable en virtud del artículo 35, párrafo 2 *d*), de ninguna falta de conformidad del embalaje que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato (art. 35, párr. 3).

199. En la práctica, dependiendo de la flexibilidad en la interpretación del contrato (art. 8), la determinación basada en el artículo 35, párrafos 1 y 2, puede resultar poco clara. Para el comprador es más ventajoso aplicar el párrafo 1 del artículo 35, ya que, según el párrafo 2 de ese artículo, el vendedor no es responsable de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador



conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato (art. 35, párr. 3).

### *Momento que se tiene en cuenta para determinar la conformidad*

200. El momento que se tiene en cuenta para determinar la conformidad es el momento en que el riesgo se transmite al comprador (art. 36, párr. 1). El momento de la transmisión del riesgo se determina conforme a lo dispuesto en los artículos 67 a 69 o a lo acordado por las partes (por ejemplo, si pactaron términos comerciales con arreglo a los Incoterms). No es necesario que la falta de conformidad sea manifiesta en el momento de la transmisión del riesgo; su existencia puede descubrirse posteriormente.

201. El vendedor también puede incurrir en responsabilidad por una falta de conformidad ocurrida después de la transmisión del riesgo. Esto sucede cuando la falta de conformidad se debe a un incumplimiento de cualquiera de las obligaciones del vendedor (art. 36, párr. 2). Esto sucede generalmente cuando la falta de conformidad se produce a pesar de que el vendedor haya dado una garantía de que, durante un determinado período, las mercaderías seguirían siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarían las cualidades y características especificadas.

### *Derecho del vendedor a subsanar el incumplimiento*

202. El vendedor tiene derecho a subsanar la falta de conformidad. En caso de entrega anticipada, el vendedor puede, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, o bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, o bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos (art. 37). El vendedor tiene un derecho análogo a subsanar cualquier incumplimiento en que incurra después de la fecha de entrega (art. 48).

203. No obstante, aun cuando el vendedor subsane la falta de conformidad, ello no cambia el hecho de que las mercaderías entregadas no fueron conformes y, por lo tanto, el comprador conserva el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios con arreglo a lo dispuesto en la CIM (art. 37 y art. 48, párr. 1).

204. En el artículo 7.1.4 de los Principios UNIDROIT figura una disposición sobre el derecho de la parte incumplidora a subsanar el incumplimiento, que se formula en términos más generales para que sea aplicable a todo tipo de contratos. En dicho artículo se enumeran las condiciones y los límites con sujeción a los cuales se

admite la subsanación del incumplimiento, y se aclara la relación entre ese derecho y el ejercicio de otros derechos y acciones (véase el párr. 379 *infra*).

### *¿Qué debe hacer el comprador para proteger los derechos derivados de la falta de conformidad de las mercaderías?*

205. El comprador debe examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias (art. 38, párr. 1). Por lo general, el plazo comienza a correr en el momento en que el vendedor entrega las mercaderías. Sin embargo, si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen puede aplazarse hasta que estas hayan llegado a su destino (art. 38, párr. 2). Además, si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino (art. 38, párr. 3).

206. El hecho de no llevar a cabo el examen no es objeto de ninguna sanción independiente. Sin embargo, la falta de examen de las mercaderías puede acarrear consecuencias graves para el comprador. El artículo 38 debe leerse junto con el artículo 39 (explicado en los párrafos 207 a 209 *infra*), que priva al comprador de toda posibilidad de ejercer los derechos y acciones que se derivan de la falta de conformidad si no comunica dicha circunstancia al vendedor. En particular, el plazo que, de acuerdo con el artículo 38, tiene el comprador para examinar las mercaderías es el mismo plazo dentro del cual, según el artículo 39, párrafo 1, el comprador debería descubrir la falta de conformidad. La duración del “plazo más breve posible atendidas las circunstancias” depende de diversos factores, por ejemplo, si se dio al comprador una oportunidad razonable de examinar las mercaderías, la naturaleza de estas (por ejemplo, si son o no perecederas, si son o no de temporada), la frecuencia de la operación y las prácticas establecidas entre las partes y los usos.

207. El comprador tiene el deber de comunicar al vendedor toda falta de conformidad de las mercaderías. Los compradores que no comuniquen al vendedor la falta de conformidad, especificando la naturaleza de esta, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la hayan o debieran haberla descubierto, pierden todo derecho a invocar la falta de conformidad (art. 39, párr. 1). La determinación de lo que es “un plazo razonable” depende de diversos factores (véase el párr. 206 *supra*). También existe un plazo máximo perentorio de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador (art. 39, párr. 2). Este plazo máximo se aplica aun cuando el comprador no hubiera podido descubrir una falta de conformidad oculta dentro de dicho plazo. No obstante, las partes pueden ampliar o reducir ese plazo de dos años acordando un

período de garantía contractual diferente (art. 39, párr. 2). Estos plazos no deben confundirse con el “plazo de prescripción”, que se refiere al plazo en que deben entablarse las acciones judiciales pertinentes (véase el capítulo IV, sección B, *infra*, acerca de la Convención sobre la Prescripción).

208. El principal objetivo de comunicar la falta de conformidad al vendedor es permitir que este la subsane. Por consiguiente, el vendedor no podrá invocar la falta de comunicación del comprador prevista en el artículo 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que el vendedor conocía o no podía ignorar y que no reveló al comprador (art. 40).

209. La rigidez de la obligación de examinar y comunicar se atenúa ligeramente con la excepción prevista en el artículo 44. Los compradores que puedan aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida podrán rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante. No obstante, cabe señalar que esta excepción no se aplica al plazo de dos años previsto en el artículo 39, párrafo 2. Por consiguiente, el plazo de dos años es perentorio.

*¿Está el vendedor obligado a entregar mercaderías que estén libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero?*

*¿Cuáles son las obligaciones del comprador a este respecto?*

210. El vendedor debe entregar mercaderías que estén libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones (art. 41). Los derechos o pretensiones de un tercero a que se refiere el artículo 41 abarcan los derechos reales como el derecho de propiedad (es decir, la venta de bienes de un tercero) o las garantías reales que impidan al comprador utilizar las mercaderías o disponer de ellas, a excepción de los derechos de propiedad intelectual, que se contemplan en el artículo 42. No es necesario demostrar la existencia de los derechos o pretensiones del tercero. Por lo tanto, aun cuando el comprador adquiera la propiedad plena de las mercaderías con arreglo a las normas del derecho interno en materia de bienes que protegen a los compradores de buena fe, el vendedor será de todos modos responsable en virtud de lo dispuesto en la CIM si el propietario formula cualquier reclamación contra el comprador. Esto se debe a que, especialmente en las compraventas internacionales, no debe esperarse que el comprador tenga en cuenta a terceros que normalmente se encontrarán en Estados extranjeros.

211. El vendedor tiene la obligación de entregar mercaderías que estén libres de los derechos de un tercero que hubieran existido en el momento de la entrega. Por pretensiones de terceros cabe entender exclusivamente las que se formulen después

de la entrega, en la medida en que se basen en derechos que hubieran existido en el momento de la entrega.

### *Propiedad intelectual*

212. Si el derecho o la pretensión del tercero se basa en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, la obligación del vendedor se rige por el artículo 42. Como ocurre con los demás derechos o pretensiones previstos en el artículo 41, el vendedor debe entregar mercaderías que estén libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero que se basen en la propiedad intelectual. No obstante, por su naturaleza, la propiedad intelectual requiere un tratamiento especial.

213. Pese a que las normas sobre propiedad intelectual se armonizan cada vez más en el marco de los tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, es posible que, debido al principio de la territorialidad en el derecho de la propiedad intelectual, la infracción de la propiedad intelectual se determine de manera diferente en función de la legislación de cada Estado. Por consiguiente, en la compraventa internacional de mercaderías es especialmente importante establecer la ley que se utilizará para determinar si el vendedor ha cumplido la obligación de entregar las mercaderías libres de derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad intelectual. Según la CIM, esa ley será la del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieran previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado (art. 42, párr. 1 *a*). Si las partes no hubieran previsto dicha utilización, se aplicará la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento (art. 42, párr. 1 *b*).

214. El vendedor tiene la obligación de entregar mercaderías que estén libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad intelectual que hubieran existido en el momento de la entrega. Sin embargo, la responsabilidad se limita exclusivamente a los derechos de propiedad intelectual que el vendedor conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de celebrar el contrato (art. 42, párr. 1). Este es un requisito exclusivo de la propiedad intelectual que no se prevé en el artículo 41.

215. Además, la obligación del vendedor de entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones basados en la propiedad intelectual de un tercero no se extiende a los siguientes casos: *a*) cuando el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión en el momento de la celebración del contrato, o *b*) cuando el derecho o la pretensión resultaren de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador (art. 42, párr. 2).

216. Como ocurre con la falta de conformidad respecto de la cantidad, calidad o tipo de mercaderías, el comprador pierde el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella (art. 43, párr. 1).

217. El vendedor no tiene derecho a invocar la falta de comunicación oportuna del comprador si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza (art. 43, párr. 2). También se aplica la misma excepción de que el comprador puede de todos modos rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida (art. 44). Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre con la falta de conformidad respecto de la cantidad, calidad o tipo de mercaderías, el comprador no tiene ningún deber de examen (art. 38) ni está sujeto al plazo de dos años para realizar la comunicación (art. 39, párr. 2).

*¿Tiene el vendedor otras obligaciones (como la entrega de documentos o la transmisión de la propiedad)?*

218. El vendedor debe entregar cualesquiera documentos relacionados con las mercaderías (arts. 30 y 34). Esos documentos abarcan no solo los que representan el derecho de propiedad sobre las mercaderías que se necesitan para reclamarlas o disponer de ellas (por ejemplo, los conocimientos de embarque o los resguardos de almacén), sino también, por ejemplo, las facturas, las pólizas de seguro, los certificados de origen o de calidad y los demás documentos que deban entregarse con arreglo al contrato. En el caso de las cartas de crédito, el deber del vendedor respecto de los documentos de expedición es presentarlos al banco que se haya designado para recibirlos. Las partes suelen especificar en los contratos qué documentos se requieren, por ejemplo, incorporando términos comerciales de acuerdo con los Incoterms.

219. En el caso de las compraventas documentarias, en que la obligación del vendedor es entregar los documentos que representan el derecho de propiedad de las mercaderías y que se necesitan para reclamarlas o disponer de ellas (por ejemplo, conocimientos de embarque o resguardos de almacén), el artículo 58 establece que el comprador debe pagar el precio cuando el vendedor ponga a su disposición los correspondientes documentos representativos (art. 58, párr. 1). Sin embargo, en principio, el comprador solo está obligado a pagar después de que haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías (art. 58, párr. 3). El examen previsto en el artículo 58, párrafo 3, es apenas un examen breve y superficial de las mercaderías, a diferencia del examen previsto en el artículo 38. (En lo que respecta al artículo 58, véanse los párrs. 246 y 247 *infra*).

220. Los documentos deben ser conformes al contrato. Se deben entregar en el momento, el lugar y la forma fijados en el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor puede, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, en la medida en que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conserva el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la CIM (art. 34, art. 45, párr. 1 *b*), y arts. 74 a 77).

221. El vendedor debe transmitir el dominio (la propiedad) de las mercaderías al comprador (art. 30). Si el vendedor no puede transmitir el dominio de las mercaderías porque el titular del derecho de propiedad de estas es otra persona, incurrirá en incumplimiento (art. 41).

222. En la CIM no se prevé la forma en que podría y debería efectuarse esa transmisión (art. 4, apartado *b*). Eso se determinará con arreglo a las disposiciones sobre transmisión de la propiedad de la ley que resulte aplicable en virtud de las normas de DIPr (véase el párr. 121 *supra*).

### *¿Cómo se regula la transmisión del riesgo en la CIM?*

223. Las mercaderías identificadas a los efectos del contrato pueden sufrir pérdida o deterioro. Cuando esto sucede, tanto la falta de entrega de las mercaderías (en caso de pérdida) como la entrega de mercaderías deterioradas (en caso de deterioro) pueden constituir un incumplimiento de la obligación del vendedor de entregar las mercaderías dependiendo de si la pérdida o el deterioro se produjeron antes o después de que se transmitiera el riesgo de pérdida o deterioro.

224. Cuando la pérdida o el deterioro de las mercaderías tienen lugar después de que el riesgo de pérdida o deterioro se haya transmitido del vendedor al comprador, el vendedor no está obligado a subsanar la pérdida o el deterioro y el comprador debe pagar el precio íntegro (art. 66). No obstante, hay dos excepciones. En primer lugar, si la pérdida o el deterioro se deben a un acto u omisión del vendedor, la falta de entrega de las mercaderías o la entrega de mercaderías deterioradas constituyen un incumplimiento de la obligación del vendedor de entregar las mercaderías (art. 66), independientemente de si dicho acto u omisión constituyen o no de por sí un incumplimiento de la obligación del vendedor. En segundo lugar, aun cuando la pérdida o el deterioro hayan tenido lugar después de la transmisión del riesgo, si el vendedor ha incurrido en un incumplimiento esencial del contrato (haya sido o no dicho incumplimiento la causa de la pérdida o el deterioro), el comprador podrá ejercer los derechos y acciones de que disponga como consecuencia de dicho incumplimiento (art. 70). Entre otras cosas, podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de las perdidas o deterioradas (art. 46, párr. 2) y declarar resuelto (extinguido) el contrato (art. 49, párr. 1 *b*)),

aunque la pérdida o el deterioro se hayan producido después de la transmisión del riesgo.

225. En cambio, si la pérdida o el deterioro de las mercaderías se producen antes de la transmisión del riesgo al comprador, el vendedor tendrá que entregar otras mercaderías en sustitución de las que se hayan perdido o deteriorado. De lo contrario, estará incumpliendo la obligación de entregar las mercaderías.

226. De lo anterior se desprende que la determinación del momento en que se transmite el riesgo reviste una importancia fundamental. Las partes pueden acordar libremente en qué momento se transmitirá el riesgo. En la práctica, las partes suelen estipular el momento de transmisión del riesgo conviniendo en uno de los términos comerciales previstos en los Incoterms (pese a que en las reglas Incoterms no se definen las consecuencias de la transmisión del riesgo). Según las reglas Incoterms, por lo general se considera que el vendedor asume el riesgo de pérdida hasta que entrega las mercaderías de conformidad con cada uno de los términos acordados. Por ejemplo, si se pactan las condiciones FCA, CPT y CIP, el riesgo se transmite cuando las mercaderías se ponen en poder del porteador o a disposición de este; si se pactan las condiciones FOB y CIF, se transmite cuando el vendedor coloca las mercaderías a bordo del buque, y si se pactan las condiciones EXW, DAP y DDP, se transmite cuando el vendedor pone las mercaderías a disposición del comprador en el lugar acordado. Si las partes no hubieran estipulado el momento de transmisión del riesgo, este se transmitirá de acuerdo con la CIM, conforme a lo dispuesto en sus artículos 67 y 68. Desde un punto de vista práctico, las partes deberían contratar un seguro para cubrir sus pérdidas.

227. La transmisión del riesgo es independiente de la cuestión de la transmisión de la propiedad. En general, el riesgo se transmite cuando el vendedor ha hecho todo lo necesario para entregar las mercaderías y el comprador está en mejores condiciones para disponer de ellas. Cabe señalar que el riesgo no se transmite al comprador a menos que las mercaderías estén identificadas a los efectos del contrato (arts. 67, párr. 2, y art. 69, párr. 3).

228. Los Principios UNIDROIT no contienen disposiciones supletorias expresas sobre la transmisión del riesgo de pérdida y sus consecuencias, dado que su ámbito de aplicación es más amplio, al abarcar todos los contratos.

### *Transmisión del riesgo en los contratos de compraventa de mercaderías que implican el transporte*

229. En el artículo 67 se establece el momento de la transmisión del riesgo en los casos en que el contrato de compraventa implica el transporte de las mercaderías. Cuando el vendedor no está obligado a entregarlas al porteador en un

lugar determinado, el riesgo se transmite al comprador en el momento en que las mercaderías se ponen en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Esto coincide con la forma de entrega que se exige al vendedor en el artículo 33, apartado a). Cuando el vendedor está obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmite al comprador hasta que las mercaderías se ponen en poder del porteador en ese lugar (por ejemplo, si un vendedor cuyo establecimiento se encuentra tierra adentro acepta poner las mercaderías en poder de un porteador en un puerto marítimo, el riesgo no se transmite en el momento en que las mercaderías se entregan al primer porteador terrestre en el establecimiento del vendedor). El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías (por ejemplo, los conocimientos de embarque) aun después de haber puesto las mercaderías en poder del porteador no afecta a la transmisión del riesgo. En esos casos, el vendedor ya ha entregado las mercaderías y el riesgo de pérdida durante todo el transporte recae en el comprador, quien estará en mejores condiciones para determinar la existencia de pérdidas o deterioros después de que las mercaderías lleguen a su destino.

230. Sin embargo, el riesgo no se transmite al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato (art. 67, párr. 2). Dicha identificación puede realizarse mediante señales en las mercaderías, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo. La identificación posterior al envío reviste especial importancia en la compraventa de una parte indivisa de una remesa de mercaderías a granel.

### *Transmisión del riesgo en los contratos de compraventa de mercaderías en tránsito*

231. En el artículo 68 se prevé la situación de las mercaderías que se venden cuando ya están en tránsito. En principio, el riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmite al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias (por ejemplo, si el seguro contratado por el comprador cubriera todo el período de transporte), el riesgo será asumido con carácter retroactivo por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. El documento puede ser cualquiera que demuestre la existencia del contrato y no es necesario que sea un documento representativo de las mercaderías.

232. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa de mercaderías en tránsito el vendedor tuvo o debió haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo reveló al comprador, el riesgo de pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor (art. 68).



### *Transmisión del riesgo en todos los demás casos*

233. En el artículo 69 se establece el momento de la transmisión del riesgo en los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68. Si el comprador debe hacerse cargo de las mercaderías en el establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite al comprador cuando este se hace cargo de las mercaderías (art. 69, párr. 1). Esto se debe a que, en ese momento, el comprador es quien está en condiciones de disponer de las mercaderías. Sin embargo, aun cuando el comprador no se haga cargo de las mercaderías a su debido tiempo, el riesgo se transmite desde el momento en que las mercaderías se pongan a disposición del comprador y este incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción (véanse los arts. 53 y 60). Es posible que el momento en que las mercaderías se ponen a disposición del comprador no coincida con el momento en que este se rehúsa a recibir las, ya que puede suceder que el vendedor ponga las mercaderías a disposición del comprador antes de la fecha fijada o que esté obligado a comunicar al comprador que las mercaderías están a su disposición. El hecho de poner las mercaderías a disposición del comprador no basta para transmitir el riesgo, ya que el vendedor es quien puede disponer de las mercaderías en su establecimiento.

234. Si el comprador está obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto del establecimiento del vendedor (por ejemplo, en el establecimiento del comprador o en el almacén de un tercero), el riesgo se transmite cuando deba efectuarse la entrega, las mercaderías se pongan a disposición del comprador en ese lugar y el comprador tenga conocimiento de ello (art. 69, párr. 2). Obsérvese que esta norma difiere de las reglas Incoterms, las que, por lo general, no supeditan la transmisión del riesgo al conocimiento del comprador. La transmisión del riesgo prevista en el artículo 69, párrafo 2, tiene lugar antes que la prevista en el artículo 69, párrafo 1, debido a que el vendedor ya no puede disponer de las mercaderías.

235. No obstante, cabe señalar que no se considera que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato (art. 69, párr. 3).

### *¿Cuáles son las obligaciones del comprador?*

236. Las obligaciones generales del comprador son pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la CIM (art. 53).

#### *Obligación de pagar el precio*

237. La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los

reglamentos pertinentes para que sea posible el pago (art. 54). Por ejemplo, si el contrato exige que el pago se haga mediante una carta de crédito, el comprador debe concertar con el banco la apertura de una carta de crédito. El comprador también debe cumplir la normativa aplicable al cambio de divisas. En vista del principio general de responsabilidad objetiva consagrado en la CIM, un comprador que no pueda pagar el precio porque la autoridad competente deniegue la autorización para transferir fondos será de todos modos responsable de la falta de pago, a reserva de la posibilidad de quedar exonerado en virtud de lo dispuesto en el artículo 79. Las partes a las que les preocupe el riesgo de que se adopten medidas cambiarias o de control monetario adversas podrían tener en cuenta los Principios UNIDROIT, que contienen una serie de normas supletorias específicas (arts. 6.1.14 a 6.1.17) sobre la solicitud de autorización pública, definida en términos generales, en las que se indican la parte que debe solicitar la autorización y las obligaciones que ello supone para esa parte, así como las consecuencias en materia de responsabilidad que tienen la denegación de la autorización o el hecho de que la autorización no se otorgue ni se deniegue.

238. Es posible que las partes no hayan señalado el precio ni expresa ni tácitamente, ni estipulado un medio para determinarlo, aun cuando el contrato se haya celebrado válidamente (véase el párr. 161 *supra*). En esos casos se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate (art. 55). Esta solución interpretativa coincide con la norma supletoria sobre la determinación del precio que figura en los Principios UNIDROIT, en la que se contempla la situación de los contratos en los que no se fije el precio o que carezcan de términos para determinarlo (art. 5.1.7). Además, los Principios UNIDROIT regulan la situación de los contratos en los que se estipule expresamente que el precio será determinado por una de las partes, por un tercero o por referencia a factores externos. En otra disposición expresa de los Principios UNIDROIT se prevé el caso de que las partes dejen “abiertos” intencionalmente los términos del contrato en el momento de celebrarlo, con vistas a determinarlos en el futuro. Esta disposición se aplica a los términos pactados en relación con el precio y es especialmente importante en los contratos de larga duración (véase el art. 2.1.14, comentario núm. 4).

239. Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio, y no el peso bruto, que incluye el peso del embalaje (art. 56).

### *Moneda de pago*

240. La moneda de pago debe ser la estipulada en el contrato. La CIM no resuelve la cuestión de si el comprador puede optar por pagar en la moneda del lugar del

pago cuando esta difiera de la acordada en el contrato. En los Principios UNIDROIT se admite esa posibilidad en determinadas circunstancias (art. 6.1.9). Si las partes no hubieran estipulado la moneda de pago, la CIM no especifica la moneda que se ha de utilizar, la que deberá determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 7, párrafo 2. En cambio, en los Principios UNIDROIT se establece expresamente que, en esos casos, el pago debe realizarse en la moneda del lugar del pago (art. 6.1.10).

### *Método de pago*

241. A diferencia de los Principios UNIDROIT, que contienen disposiciones sobre el método de pago (arts. 6.1.7 y 6.1.8), en la CIM no se establecen normas al respecto. No obstante, en las disposiciones de la CIM relativas al lugar del pago (art. 57) y al momento del pago (art. 58) se parte de la base de que el pago puede hacerse en efectivo o mediante transferencia de fondos. A menos que las partes hayan estipulado el método de pago o exista una práctica establecida entre ellas o un uso obligatorio en relación con el método de pago (véase el art. 9), el comprador puede efectuar el pago de cualquiera de esas dos maneras. Cualquier otra forma de pago, como el pago con letra de cambio, pagaré, cheque o crédito documentario, requerirá el consentimiento del vendedor, ya sea antes o después de la celebración del contrato.

242. En diversos instrumentos de derecho uniforme se establecen normas sobre los métodos de pago. En lo que respecta a la transferencia de fondos, en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Transferencias Internacionales de Crédito (1992)<sup>62</sup> se establece un modelo uniforme de alcance mundial. También pueden ser pertinentes algunos textos regionales, como la Directiva de la Unión Europea sobre servicios de pago<sup>63</sup>.

243. En cuanto al pago con letras de cambio, pagarés y cheques, algunos países han incorporado a su derecho interno la Ley Uniforme sobre Letras de Cambio y Pagarés y la Ley Uniforme sobre Cheques, establecidas por los correspondientes Convenios de Ginebra<sup>64</sup>. La Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales<sup>65</sup>, de 1988, aún no ha entrado en vigor. En cuanto a las cartas de crédito comerciales, en las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (RUU), elaboradas por la Cámara de

<sup>62</sup> *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo séptimo período de sesiones, suplemento núm. 17 (A/47/17)*, anexo I.

<sup>63</sup> Directiva (UE) 2015/2366 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2015, sobre servicios de pago en el mercado interior y por la que se modifican las directivas 2002/65/CE, 2009/110/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) núm. 1093/2010 y se deroga la directiva 2007/64/CE.

<sup>64</sup> Convenio que Establece una Ley Uniforme sobre Letras de Cambio y Pagarés (Ginebra, 1930), Sociedad de las Naciones, *Treaty Series*, vol. 143, y Convenio que Establece una Ley Uniforme sobre Cheques (Ginebra, 1931), Sociedad de las Naciones, *Treaty Series*, vol. 143.

<sup>65</sup> Resolución 43/165 de la Asamblea General, anexo.

Comercio Internacional, se establece una norma *de facto* al respecto. A fin de dar cabida al comercio electrónico, la Cámara de Comercio Internacional también ha elaborado un suplemento de las RUU para la presentación electrónica de las cartas de crédito (eUCP) y las Reglas Uniformes relativas a las Obligaciones de Pago Bancarias (URBPO).

### *Lugar del pago*

244. Si las partes estipularon el lugar del pago, este deberá efectuarse en ese lugar. Si no lo estipularon, en principio el comprador deberá pagar el precio al vendedor en el establecimiento de este último (art. 57, párr. 1 *a*). En cambio, si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, se deberá realizar en el lugar en que se efectúe la entrega (art. 57, párr. 1 *b*). En relación con el lugar de entrega de las mercaderías, véanse los párrafos 178 a 189 *supra*.

### *Gastos relacionados con el pago*

245. Por la misma razón que el vendedor corre con los gastos de entrega (véase el párr. 190 *supra*), el comprador debe asumir los gastos relacionados con el pago, a menos que hayan acordado otra cosa. Esta norma se corresponde con el artículo 6.1.11 de los Principios UNIDROIT. No obstante, según la CIM, el vendedor debe soportar todo aumento de los gastos relativos al pago que haya sido ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato (art. 57, párr. 2).

### *Momento del pago*

246. A menos que se haya pactado otra cosa, el comprador debe pagar el precio cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la CIM (art. 58, párr. 1). El vendedor puede hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos. Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor puede expedirlas estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio (art. 58, párr. 2). Por lo tanto, la norma general es que las mercaderías o los documentos y el pago se intercambien de manera simultánea.

247. Conviene señalar que, según la CIM, el comprador no está obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías (art. 58, párr. 3). Sin embargo, este derecho a examinar las mercaderías antes de realizar el pago no se aplica cuando las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad (por ejemplo, el pago en efectivo contra la

entrega de documentos). Este examen consiste en un examen breve y superficial que se realiza principalmente para detectar si las mercaderías entregadas son distintas de las pedidas (*aliud*) o tienen defectos aparentes, o si la cantidad entregada no es la correcta. Debe distinguirse del examen de las mercaderías que se lleva a cabo para detectar cualquier falta de conformidad, previsto en el artículo 38.

248. A diferencia de lo establecido en la legislación de algunas jurisdicciones, el comprador debe pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la CIM, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor (art. 59). Esta norma cobra mayor importancia cuando el cumplimiento de la obligación de pago y la entrega de las mercaderías o documentos no tienen lugar de manera simultánea.

### *Obligación de recepción*

249. El comprador debe recibir las mercaderías. Esto implica no solo hacerse cargo físicamente de las mercaderías (tomar posesión de ellas) (art. 60, apartado b)), sino también realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar del comprador para que el vendedor pueda efectuar la entrega (art. 60, apartado a)). Por ejemplo, si el comprador es quien debe disponer el envío de las mercaderías, tendrá que celebrar un contrato de transporte y proporcionar al vendedor toda la información necesaria, como el nombre del buque, para que este pueda poner las mercaderías en poder del porteador.

### *¿Contiene la CIM normas sobre la conservación de las mercaderías?*

250. En el curso de los acontecimientos, puede haber situaciones en que las mercaderías estén en poder de una parte porque la otra no ha tomado posesión de ellas. Por ejemplo, es posible que el comprador se demore en recibir las mercaderías o que el vendedor no se haga cargo de ellas después de que el comprador se niegue a recibirlas (por ejemplo, en los casos de solicitud de entrega de otras mercaderías en sustitución de las enviadas (art. 46, párr. 2; véase también el párr. 266 *infra*), resolución del contrato (arts. 49, 51 y 73; véanse también los párrs. 264 y 265 *infra*) o rechazo de una entrega anticipada (art. 52, párr. 1)). La CIM impone a la parte que esté en posesión de las mercaderías la obligación de conservarlas adoptando las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación (arts. 85 y 86, párr. 1). Esto se hace en beneficio de la otra parte, ya que el riesgo de pérdida recae sobre esa parte (véanse, por ejemplo, los arts. 69 y 70).

251. Las medidas que son razonables, atendidas las circunstancias del caso, dependen de factores tales como la naturaleza de las mercaderías, la probabilidad de que sufran

pérdida o deterioro y la posible gravedad de dicha pérdida o deterioro. Por ejemplo, guardar alimentos perecederos en un refrigerador sería probablemente una medida razonable. Si el costo de conservación es desproporcionadamente alto en comparación con el valor de las mercaderías, dichas medidas no serían razonables, atendidas las circunstancias. En sus artículos 87 y 88, la CIM establece normas detalladas en relación con dos ejemplos de medidas de conservación de mercaderías.

252. La no adopción de medidas razonables para conservar las mercaderías genera responsabilidad por daños y perjuicios con arreglo a lo dispuesto en los artículos 45, párrafo 1 b), o 61, párrafo 1 b), si las mercaderías sufren pérdida o deterioro.

253. Además, en el artículo 86, párrafo 2, se establece que, si las mercaderías expedidas al comprador han sido puestas a su disposición en el lugar de destino, pero este ejerce su derecho a rechazarlas, el comprador debe tomar la posesión física de las mercaderías por cuenta del vendedor y conservarlas a partir de ese momento, siempre que ello pueda hacerse sin el pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Sin embargo, la obligación de tomar la posesión no se aplica cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta del vendedor esté presente en el lugar de destino.

### *Depósito en un almacén*

254. En la CIM se ofrecen dos ejemplos concretos de las medidas razonables que deben adoptarse para conservar las mercaderías. La primera de ellas consiste en depositar las mercaderías en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte (art. 87). Esto libera a la parte obligada a conservar las mercaderías de su deber de almacenarlas y conservarlas por sí misma. Sin embargo, no está permitido hacerlo cuando los gastos sean excesivos.

### *Venta por cuenta propia y venta de emergencia*

255. El segundo ejemplo concreto de las medidas razonables que deben adoptarse para conservar las mercaderías consiste en las denominadas ventas por cuenta propia y ventas de emergencia, previstas en el artículo 88.

256. La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 u 86 puede venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se demora excesivamente en tomar posesión de ellas (por ejemplo, si el comprador se demora en hacerse cargo de las mercaderías), en aceptar su devolución (por ejemplo, si el vendedor se demora en recuperar las mercaderías después de la resolución del contrato) o en pagar el precio o los gastos de conservación (art. 88, párr. 1).

257. No es necesario que la venta por cuenta propia sea judicial, sino que puede realizarse de forma privada en el mercado. La única condición que ha de cumplir la venta es que se realice por medios apropiados. La venta de las mercaderías por medios inapropiados genera responsabilidad por daños y perjuicios.

258. Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido (por ejemplo, si son perecederas), o si su conservación entraña gastos excesivos (por ejemplo, la alimentación de animales), la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 debe adoptar medidas razonables para venderlas (art. 88, párr. 2). A diferencia de la venta por cuenta propia prevista en el artículo 88, párrafo 1, la venta de emergencia es un deber de la parte obligada a conservar las mercaderías.

259. Al igual que la venta por cuenta propia prevista en el artículo 88, párrafo 1, la venta de emergencia puede tener lugar de manera privada en el mercado, siempre y cuando la medida de vender las mercaderías sea razonable. Si la medida no es razonable, generará responsabilidad por daños y perjuicios. Dada la urgencia que caracteriza a las ventas de emergencia, el artículo 88, párrafo 2, permite considerar razonables condiciones menos favorables que las toleradas en el marco del artículo 88, párrafo 1.

*¿De qué derechos y acciones disponen el vendedor  
y el comprador conforme a la CIM?*

*¿Cuándo está exenta de responsabilidad una parte?*

260. Las obligaciones que incumben al vendedor y al comprador de conformidad con la CIM se resumen respectivamente en los artículos 30 y 53. Mientras que el vendedor debe entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas, el comprador debe pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención.

261. La CIM también pone otras obligaciones de cargo del vendedor (por ejemplo, la de entregar mercaderías conformes, prevista en el art. 35) y del comprador. Según la CIM, hay incumplimiento del contrato cuando se infringe una obligación derivada de la CIM o del acuerdo celebrado entre las partes.

262. Dado el enfoque unitario que se adopta en la CIM respecto del incumplimiento del contrato, en principio todo incumplimiento da lugar a los mismos derechos y acciones. No obstante, en las disposiciones de la CIM que tratan de los derechos y acciones se hace referencia ocasionalmente a determinadas categorías de incumplimientos. La CIM contiene, por un lado, disposiciones sobre los derechos y acciones del comprador en caso de incumplimiento del contrato por el

vendedor (arts. 45 a 52) y, por el otro, disposiciones sobre los derechos y acciones del vendedor en caso de incumplimiento del contrato por el comprador (arts. 61 a 65). En ambos casos, la parte perjudicada puede exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a lo dispuesto en los artículos 74 a 77.

263. Las normas de la CIM sobre derechos y acciones influyeron considerablemente en las disposiciones de los Principios UNIDROIT en esta materia (cap. 7). Sin embargo, los Principios UNIDROIT contienen algunas disposiciones más sobre cuestiones que no están expresamente resueltas en la CIM (véanse los párrs. 379 a 381 *infra*).

### *Resolución del contrato*

264. Por lo general, para poder ejercer una acción tan grave como la de resolución del contrato —también prevista en los Principios UNIDROIT (véase el párr. 381 *infra*)—, es necesario que se haya producido un incumplimiento esencial. La CIM, así como los Principios UNIDROIT, da preferencia al mantenimiento del contrato (*favor contractus*) y a la necesidad de reducir al mínimo los costos de transacción. El incumplimiento es esencial cuando priva sustancialmente a la parte no incumplidora de lo que tiene derecho a esperar en virtud del contrato (art. 25)<sup>66</sup>. Un incumplimiento solo puede definirse como esencial a la luz del contrato celebrado por las partes y de las circunstancias de cada caso concreto. Por lo general, la jurisprudencia impone criterios rigurosos para resolver el contrato por causa de un incumplimiento esencial. Las partes pueden definir en el contrato lo que constituye un incumplimiento esencial.

265. El contrato de compraventa también se puede resolver cuando, transcurrido un plazo suplementario para el cumplimiento de las obligaciones correspondientes: a) el vendedor no haya entregado las mercaderías (art. 49, párr. 1 b)), en cuyo caso el comprador podrá declarar resuelto el contrato, o b) el comprador no haya pagado el precio o se haya negado a recibir las mercaderías (art. 64, párr. 1 b)), en cuyo caso el vendedor podrá declarar resuelto el contrato.

### *Otros derechos y acciones de que dispone el comprador*

266. Asimismo, en caso de incumplimiento, el comprador tiene derecho a exigir el cumplimiento específico de las obligaciones del vendedor (art. 46, párr. 1). Conforme a lo dispuesto en el artículo 28, el derecho a exigir el cumplimiento específico solo puede ejercerse si está previsto en la ley aplicable al proceso judicial

---

<sup>66</sup> En la disposición correspondiente de los Principios UNIDROIT (art. 7.3.1) figura una lista no taxativa de elementos adicionales que han de tenerse en cuenta para determinar si se ha producido un incumplimiento esencial.



o arbitral en el que pretenda ejercerse ese derecho. En el artículo 7.2.2 de los Principios UNIDROIT figuran disposiciones detalladas sobre el cumplimiento específico que pueden resultar útiles en las situaciones a que se refiere el artículo 28 de la CIM. La entrega de mercaderías no conformes por el vendedor faculta al comprador para exigir que se le entreguen otras en sustitución de las no conformes (art. 46, párr. 2), pero solo cuando el incumplimiento se considere esencial. El comprador también puede exigir que el vendedor repare las mercaderías no conformes (art. 46, párr. 3).

267. La rebaja del precio del contrato (art. 50) es otro recurso de que dispone el comprador en el caso de que no se entreguen mercaderías conformes.

268. Los derechos y acciones previstos en los artículos 46 a 50 están sujetos a normas especiales (art. 51) en los casos de entrega parcial.

269. En caso de incumplimiento del contrato por el vendedor, el comprador tiene otros derechos que no se mencionan expresamente en los artículos 46 a 52. Entre ellos figuran los derechos que puede ejercer en los casos de incumplimiento previsible y de contratos con entregas sucesivas (arts. 71 a 73) y el derecho a suspender el cumplimiento de sus propias obligaciones, en particular el pago del precio acordado.

#### *Otros derechos y acciones de que dispone el vendedor*

270. Si el comprador incumple el contrato, el vendedor puede exigirle que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumben, a menos que el vendedor haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia (art. 62). Estos derechos y acciones se inscriben en la categoría general del cumplimiento específico.

271. El vendedor puede resolver el contrato si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la CIM constituye un incumplimiento esencial (art. 64, párr. 1 a)). El contrato también puede resolverse si el comprador no cumple la obligación de pagar el precio o de recibir las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al artículo 63, párrafo 1.

272. Por último, si el comprador no especifica, conforme a lo estipulado en el contrato, la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías, el vendedor podrá hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas (art. 65).

### *¿Cómo se regulan los daños y perjuicios en la CIM?*

273. En caso de incumplimiento del contrato, la acción prevista en la CIM que tiene mayor importancia en la práctica es la de indemnización de los daños y perjuicios, que puede ejercitar tanto el comprador (art. 45, párr. 1 *b*)) como el vendedor (art. 61, párr. 1 *b*)). El cálculo de la indemnización y las exoneraciones que pueden resultar aplicables se rigen por los artículos 74 a 77, 79 y 80. Si bien se aplica el principio del resarcimiento íntegro, este se limita a las pérdidas que la parte incumplidora podía haber previsto en el momento de la celebración del contrato (art. 74). Para determinar la indemnización no es necesario demostrar la culpa de la parte incumplidora, sino que basta con que haya pruebas de un nexo causal entre la conducta de la parte incumplidora y los daños y perjuicios causados, que también deben demostrarse.

274. Si bien en el artículo 74 de la CIM se enuncia la regla general para el cálculo de la indemnización de los daños y perjuicios, en los artículos 75 y 76 se establecen métodos alternativos con ese fin. En el artículo 75 se regula la práctica de la operación de reemplazo. A raíz de un incumplimiento del contrato, el vendedor perjudicado puede revender las mercaderías o el comprador perjudicado puede comprar otras mercaderías en sustitución de las acordadas, siempre que procedan de manera razonable y dentro de un plazo razonable a partir de la resolución, y quedan facultados para cobrar la diferencia entre el precio del contrato y el precio de la operación de reemplazo. Según el artículo 76, la indemnización se calcula de acuerdo con el precio corriente (o de mercado) de las mercaderías de que se trate. El precio corriente debe determinarse en el momento de la resolución (art. 76, párr. 1) y corresponder al precio vigente en el lugar en que debió haberse efectuado la entrega de las mercaderías (art. 76, párr. 2).

275. En el artículo 77 de la CIM se establece que la parte que invoque el incumplimiento del contrato debe adoptar medidas para reducir las pérdidas. La inobservancia de esta obligación exime a la parte incumplidora de responsabilidad por las pérdidas que la parte perjudicada hubiera podido evitar.

276. Con arreglo al principio de la libertad contractual (art. 6), las partes pueden apartarse de lo dispuesto en los artículos 74 a 77 y acordar el pago de sumas convenidas en caso de incumplimiento del contrato. La propia CIM no contiene normas específicas con respecto a las sumas convenidas, pero a la luz de los principios generales en los que se basa (art. 7, párr. 2), toda norma sobre la protección del deudor que figure en la ley que por lo demás sea aplicable, o toda norma de derecho que se base en conceptos como los de razonabilidad, exceso o proporcionalidad, debe aplicarse de conformidad con una norma internacional. En tal sentido, el artículo 7.4.13 de los Principios UNIDROIT y las Normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón

de la falta de cumplimiento (1983)<sup>67</sup> se basan en esos conceptos. Las partes que deseen estipular cláusulas específicas sobre esta cuestión tal vez podrían remitirse a esos instrumentos.

*¿Existen circunstancias que eximen a la parte incumplidora de su responsabilidad por daños y perjuicios?*

277. La parte incumplidora puede quedar exonerada del pago de daños y perjuicios si el incumplimiento del contrato se debió a un impedimento ajeno a su voluntad (art. 79, párr. 1)<sup>68</sup>. Sin embargo, la CIM no prevé la posibilidad de renegociar o adaptar el contrato para restablecer su equilibrio original cuando este ha sido alterado de modo fundamental por un acontecimiento imprevisto posterior que aumenta el costo de la prestación a cargo de una de las partes o disminuye el valor de la prestación que recibe una de las partes (“onerosidad excesiva” (*hardship*)). En algunas resoluciones judiciales y opiniones doctrinales se ha hecho referencia al artículo 79 como medio de resolver esas situaciones en el marco de la CIM. En los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT figuran disposiciones detalladas que pueden utilizarse para regular las consecuencias de la onerosidad excesiva en los contratos internacionales<sup>69</sup>.

278. De conformidad con el principio de la libertad contractual (art. 6), las partes pueden establecer excepciones a las disposiciones de la Convención, excluyendo directamente o limitando la responsabilidad de la parte incumplidora en caso de incumplimiento o cumplimiento defectuoso (cláusulas de limitación y de exclusión). Los Principios UNIDROIT contienen una disposición expresa sobre la exclusión o la limitación de la responsabilidad y sus límites (art. 7.1.6; véase también el párr. 378 *infra*).

*¿Tienen las partes derecho a percibir intereses sobre las sumas no pagadas?*

279. En caso de incumplimiento del contrato por el comprador o el vendedor, se trate o no de un incumplimiento esencial, se puede reclamar el pago de intereses (art. 78). En esta disposición se establece de manera inequívoca el derecho

<sup>67</sup> Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo octavo período de sesiones, suplemento núm. 17 (A/38/17), anexo I; véanse también los párrs. 400 a 405 *infra*. Para más información sobre las Normas uniformes, véase el [sitio web](#) de la CNUDMI.

<sup>68</sup> En los Principios UNIDROIT se prevé una disposición análoga en el artículo 7.1.7, en el que se especifican las obligaciones de información de las partes incumplidoras y las consecuencias de la inobservancia de dichas obligaciones. En ese artículo también se establece expresamente que nada impedirá a una parte ejercitar el derecho a resolver el contrato, suspender su cumplimiento o reclamar intereses por el dinero debido.

<sup>69</sup> Véase el párr. 378 *infra* acerca de las disposiciones de los Principios UNIDROIT que se refieren a la excesiva onerosidad.

de la parte perjudicada a percibir intereses, pero no se determina el tipo de interés aplicable. Esto se hizo en reconocimiento de que los intereses pueden infringir disposiciones imperativas del derecho interno en algunas jurisdicciones. La mayoría de los órganos judiciales estatales que aplican el artículo 78 determinan el tipo de interés de acuerdo con el derecho interno aplicable, por remisión a las normas de conflicto de leyes del Estado del foro, aunque algunos laudos arbitrales y resoluciones judiciales se han remitido a una norma uniforme. Al redactar las cláusulas contractuales relativas al tipo de interés aplicable, las partes tal vez deseen tener en cuenta la norma uniforme prevista en el artículo 7.4.9 de los Principios UNIDROIT<sup>70</sup>.

### *Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas*

280. Tanto el comprador como el vendedor disponen de una serie de derechos y acciones en caso de incumplimiento previsible de la otra parte. El artículo 71 de la CIM autoriza a la parte perjudicada a diferir el cumplimiento de las obligaciones que haya contraído en un único contrato o en contratos con entregas sucesivas si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones. El incumplimiento previsto de la otra parte debe resultar o bien de un grave menoscabo de su capacidad para cumplir las obligaciones que le incumben o de su solvencia, o bien de su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

281. Además, se puede declarar resuelto el contrato si, antes de la fecha de cumplimiento, fuere patente que el comprador o el vendedor incurrirán en incumplimiento esencial (art. 72).

282. Por último, se puede declarar resuelto un contrato en el que se estipulen entregas sucesivas de mercaderías si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial en relación con esa entrega (art. 73, párr. 1). Se puede declarar resuelto el contrato en su totalidad si la parte incumplidora da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial en relación con futuras entregas.

### *Disposiciones finales*

283. Como es habitual en los tratados, la parte IV de la CIM contiene disposiciones finales, es decir, disposiciones en las que se establece la manera en que los Estados pueden llegar a ser parte en el tratado, o en las que se permite a los

---

<sup>70</sup> Véanse los párrs. 351 a 353 y 393 *infra*. Véase una sinopsis de la jurisprudencia al respecto en el *Compendio de la CNUDMI de Jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, en la sección relativa al artículo 78.

Estados modificar el ámbito de aplicación del tratado formulando declaraciones. En el marco de la obligación general de los Estados de examinar periódicamente las declaraciones que han formulado en relación con tratados, se han retirado varias declaraciones relativas a la CIM. Al mismo tiempo, no es inusual que los nuevos Estados contratantes presenten declaraciones.

*¿Qué relación existe entre la CIM y otros acuerdos internacionales que tratan de materias reguladas por ella?*

284. De conformidad con el artículo 90, la CIM no prevalece sobre ningún otro acuerdo internacional que trate de materias que se rigen por ella siempre que las partes contratantes tengan sus establecimientos en Estados partes en esos acuerdos. Según una opinión, los “acuerdos internacionales” no abarcan el derecho uniforme regional que deba incorporarse al derecho interno de los Estados, como las directivas de la Unión Europea.

285. En general, la CIM y los acuerdos internacionales que versan sobre aspectos de DIPr de los contratos de compraventa internacional son compatibles entre sí (véanse los párrs. 27 a 30 *supra*).

286. El artículo 99 exige que, antes de aprobar la CIM, se denuncien la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías y la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías. En la actualidad, la relevancia de esas dos convenciones es principalmente histórica<sup>71</sup>.

## **B. Convención sobre la Prescripción**

### **1. El objetivo de la Convención sobre la Prescripción**

287. En la Convención sobre la Prescripción se establecen normas jurídicas internacionales uniformes que regulan los plazos de prescripción en los contratos de compraventa internacional de mercaderías. El plazo de prescripción se define como el período dentro del cual una parte en un contrato de compraventa internacional de mercaderías debe iniciar un procedimiento, ya sea judicial, arbitral, administrativo o de otro tipo, contra la otra parte para ejercitar una acción derivada del contrato o relativa a su incumplimiento, resolución o nulidad (art. 1, párr. 1). Tras la expiración

---

<sup>71</sup> Todos los Estados partes en la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías y en la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, salvo Gambia y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, han denunciado esas convenciones y han aprobado la CIM.

del plazo de prescripción, ninguna acción de ese tipo podrá reconocerse ni surtir efectos en procedimiento alguno.

288. En la mayoría de los ordenamientos jurídicos hay normas similares. Sin embargo, existen disparidades no solo en cuanto a la duración del plazo y las normas que rigen la prescripción de las acciones una vez transcurrido dicho plazo, sino también respecto de la base conceptual de los plazos de prescripción. En algunas jurisdicciones se considera que la extinción de las acciones como consecuencia del vencimiento del plazo es una cuestión de derecho sustantivo (prevista, por ejemplo, en las normas sobre los plazos de prescripción extintiva de los ordenamientos jurídicos de tradición romanista). En otras jurisdicciones se considera que el plazo de prescripción es una norma procesal que impide ejercer acciones ante los órganos judiciales (por ejemplo, en las normas del *common law* relativas al *statute of limitations*). La Convención sobre la Prescripción no pretende resolver ese debate. En lugar de ello, adopta un enfoque funcional y enumera las consecuencias del vencimiento de los plazos de prescripción.

289. En el caso de los contratos comerciales internacionales distintos de los contratos de compraventa de mercaderías, o cuando las partes han excluido expresamente la aplicación de la Convención sobre la Prescripción en un contrato de compraventa internacional de mercaderías, pueden consultarse las normas pertinentes sobre los plazos de prescripción que figuran en el capítulo 10 de los Principios UNIDROIT. En los párrafos siguientes se compara brevemente la Convención sobre la Prescripción con el capítulo 10 de los Principios UNIDROIT.

## **2. Ámbito de aplicación de la Convención sobre la Prescripción**

290. La Convención sobre la Prescripción y la CIM se aplican a los mismos contratos de compraventa internacional de mercaderías (compárense el artículo 1, párrafo 1, y los artículos 3, 4 y 6 de la Convención sobre la Prescripción con los artículos 1, 2 y 3 de la CIM)<sup>72</sup>.

291. Si bien la CIM no aborda la cuestión de la validez del contrato (art. 4, apartado a)), la Convención sobre la Prescripción regula los plazos de prescripción de las acciones derivadas de la nulidad de los contratos (art. 1, párr. 1). Entre ellas cabe

---

<sup>72</sup>La Convención sobre la Prescripción, aprobada en 1974, es anterior a la CIM, que se aprobó en 1980. A fin de armonizar el ámbito de aplicación de la Convención sobre la Prescripción con el de la CIM, en la misma conferencia diplomática en la que se aprobó la CIM se aprobó el Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías. Aunque existen leves diferencias en la redacción de las disposiciones, las normas son prácticamente idénticas. En esta Guía se hace referencia a la Convención sobre la Prescripción en su versión enmendada en 1980.

mencionar las acciones ejercitadas para obtener la restitución de las mercaderías entregadas o del pago efectuado en virtud de un contrato que posteriormente haya resultado ser nulo, entre otros motivos, por dolo (art. 10, párr. 3).

292. Aun cuando la Convención sobre la Prescripción sea aplicable a un contrato, no regirá el plazo de prescripción de ciertas acciones derivadas de dicho contrato (art. 5)<sup>73</sup>. El plazo de prescripción de esas acciones se regirá por la ley que sea aplicable de conformidad con las normas de DIPr.

293. Al igual que en el caso de la CIM, las partes pueden, de común acuerdo, excluir expresamente la aplicación de la Convención sobre la Prescripción en su totalidad (art. 3, párr. 2). Si las partes excluyen expresamente la aplicación de la Convención sobre la Prescripción, la cuestión del plazo de prescripción se regirá por la ley que sea aplicable de conformidad con las normas de DIPr. Cabe señalar que las disposiciones de la Convención sobre la Prescripción, según se establece en su artículo 22, párrafos 2 y 3, son imperativas salvo en lo que respecta a la modificación de la duración del plazo de prescripción. Por consiguiente, a diferencia del artículo 6 de la CIM, ninguna disposición de la Convención sobre la Prescripción permite que las partes establezcan excepciones a sus disposiciones o modifiquen sus efectos.

### 3. Disposiciones sobre los plazos de prescripción

#### *¿Cuál es la duración del plazo de prescripción previsto en la Convención sobre la Prescripción?*

294. La Convención sobre la Prescripción establece un doble plazo de prescripción. Hay un plazo ordinario de prescripción de cuatro años (art. 8), que puede prorrogarse o reanudarse, y un plazo máximo de prescripción de 10 años (art. 23), que es fijo.

295. Con respecto al momento en que comienza a correr el plazo de prescripción, la regla básica es que comienza en la fecha en que la acción puede ser ejercitada (art. 9, párr. 1), a saber, la fecha de exigibilidad de la pretensión<sup>74</sup>. Esto se aplica tanto al plazo ordinario como al plazo máximo de prescripción.

---

<sup>73</sup> Esas acciones son las siguientes: a) acciones fundadas en cualquier lesión corporal o la muerte de una persona; b) acciones fundadas en daños nucleares causados por las mercaderías vendidas; c) acciones fundadas en garantías reales sobre bienes; d) acciones fundadas en sentencias o títulos ejecutivos que permitan obtener la ejecución, y e) acciones fundadas en letras de cambio, cheques o pagarés (art. 5).

<sup>74</sup> En la Convención también se establecen normas especiales sobre el comienzo del plazo en función del tipo de acción de que se trate (arts. 10 a 12).

296. El criterio adoptado en la Convención sobre la Prescripción de establecer un momento objetivo para el comienzo de ambos plazos difiere del criterio que se ha seguido en leyes nacionales aprobadas recientemente y en los Principios UNIDROIT. Si bien en esas leyes y en los Principios UNIDROIT también se adopta el criterio del doble plazo de prescripción, generalmente se elige un momento subjetivo (por ejemplo, el día en que el acreedor tenga o debiera tener conocimiento de determinados hechos) para el comienzo del plazo ordinario, que es más corto, y un momento objetivo (por ejemplo, la fecha en que puede ejercerse el derecho) para el comienzo del plazo máximo, que es más largo (por ejemplo, art. 10.2 de los Principios UNIDROIT). El criterio adoptado en la Convención sobre la Prescripción se debe a las peculiaridades del comercio de larga distancia, y también a la escasa necesidad de proteger a los vendedores y compradores que no sean consumidores aplazando el comienzo del plazo de prescripción mediante el establecimiento de un momento subjetivo como punto de partida del plazo más corto.

297. Los Principios UNIDROIT fijan un plazo ordinario de prescripción más corto, de tres años, que empieza a correr el día siguiente a la fecha en que el acreedor tiene o debería tener conocimiento de los hechos a cuyas resultas el derecho del acreedor puede ser ejercido (art. 10.2, párr. 1). La duración del plazo máximo de prescripción establecido en los Principios UNIDROIT es de 10 años, es decir, la misma que la del plazo previsto en la Convención sobre la Prescripción. Sin embargo, la fecha de comienzo es ligeramente diferente, ya que es el día siguiente a la fecha en que puede ejercerse el derecho (art. 10.2, párr. 2).

298. En la Convención sobre la Prescripción se establece una norma detallada sobre la manera en que ha de computarse el plazo de prescripción (art. 28).

*¿Se puede modificar la duración por acuerdo de partes?*

299. El plazo ordinario de prescripción no puede ser modificado por acuerdo de partes antes de que comience a correr, pero puede ser prorrogado mediante una declaración escrita del deudor hecha durante el curso del plazo de la prescripción (art. 22, párrs. 1 y 2). Además, en el contrato de compraventa se puede estipular un plazo menor para iniciar un procedimiento arbitral, siempre que dicha cláusula sea válida con arreglo a la ley aplicable al contrato (art. 22, párr. 3). El plazo máximo de prescripción no puede modificarse por acuerdo de partes.

300. Los Principios UNIDROIT son más flexibles con respecto a la modificación del plazo de prescripción. Las partes pueden acortar de común acuerdo el plazo ordinario de prescripción, pero no a menos de un año. Los Principios UNIDROIT también permiten modificar el plazo máximo por acuerdo de partes, siempre que no se reduzca a menos de 4 años ni se extienda a más de 15 años (art. 10.3).



### *¿Qué ocurre si expira el plazo de prescripción?*

301. La principal consecuencia del vencimiento del plazo de prescripción es que no se reconocerá ni surtirá efecto en procedimiento alguno ninguna acción que se haya iniciado con posterioridad a la expiración del plazo (art. 25, párr. 1). La Convención sobre la Prescripción solo regula el reconocimiento o los efectos de las acciones ejercidas en cualquier procedimiento, sin pronunciarse sobre si el derecho se extingue o no. En cambio, en los Principios UNIDROIT se establece expresamente que el vencimiento del plazo de prescripción no extingue el derecho (art. 10.9, párr. 1).

302. Sin embargo, según la Convención sobre la Prescripción, aun cuando haya expirado el plazo de prescripción, cualquiera de las partes puede, en determinadas circunstancias, invocar su derecho y oponerlo a la otra parte como excepción o compensación (art. 25, párr. 2; véase también el art. 10.9, párr. 3, de los Principios UNIDROIT).

### *¿Puede el tribunal tener en cuenta de oficio el plazo de prescripción?*

303. En el artículo 24 de la Convención sobre la Prescripción se establece que la expiración del plazo de prescripción en cualquier procedimiento solo será tomada en cuenta si es invocada por una de las partes en ese procedimiento (véase también el art. 10.9, párr. 2, de los Principios UNIDROIT).

### *¿Qué puede hacer el acreedor para detener el plazo de prescripción?*

304. Los plazos de prescripción dejan de correr cuando el acreedor inicia un procedimiento judicial o arbitral contra el deudor o cuando ejercita una acción dentro de un proceso judicial ya iniciado (arts. 13 y 14 de la Convención sobre la Prescripción; véanse también los arts. 10.5 y 10.7 de los Principios UNIDROIT)<sup>75</sup>. Dado que los actos procesales que ponen en marcha un procedimiento judicial dependen de las leyes de cada país, la Convención sobre la Prescripción establece que, para que un acto constituya el inicio de un procedimiento judicial, debe ser “un acto que la ley del tribunal donde sea incoado el procedimiento considere como iniciación de un procedimiento judicial”. Los procedimientos arbitrales se inician según la forma

---

<sup>75</sup>En la Convención sobre la Prescripción se establece una norma especial que impide que expiren los plazos de prescripción en caso de reconvencción (art. 16). En ella también se prevé una norma especial para resolver cuestiones relativas al decurso de los plazos de prescripción cuando hay varios codeudores solidarios, o cuando el comprador entabla una acción de repetición contra el vendedor en el caso de que una parte que haya comprado las mercaderías al comprador inicie un procedimiento en contra de este (art. 18).

prevista en el compromiso de arbitraje o en la ley aplicable al arbitraje, por ejemplo, cuando la secretaría de una institución arbitral recibe la solicitud de arbitraje y toda otra información necesaria. En defecto de tal disposición, se considera que el procedimiento arbitral se inicia en la fecha en que el demandado recibe la notificación de la solicitud de arbitraje (véase también el art. 3, párr. 2, del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI).

305. El hecho de que los plazos de prescripción dejen de correr no implica que se suspendan (véase, no obstante, el párr. 308 *infra*) ni que se reanuden (véanse, sin embargo, los párrs. 310 y 311 *infra*). Los plazos simplemente dejan de correr; en otras palabras, no corren más.

306. Los Principios UNIDROIT adoptan un criterio diferente al establecer que el decurso del plazo de prescripción se suspende cuando el acreedor ejerce sus derechos en un procedimiento judicial o arbitral —por ejemplo, iniciando dicho procedimiento— o en un procedimiento de insolvencia o de disolución (arts. 10.5, párr. 1, y 10.6, párr. 1). La suspensión dura hasta que se dicte una decisión definitiva o hasta que el procedimiento concluya de otro modo (arts. 10.5, párr. 2, y 10.6, párr. 2). Los Principios UNIDROIT también hacen extensivas estas normas a los procedimientos alternativos de solución de controversias, como la mediación, en que las partes solicitan a un tercero que les asista en el intento de lograr una resolución amistosa de su controversia (art. 10.7).

*¿Qué ocurre si el procedimiento no concluye con una decisión sobre el fondo del asunto?*

307. El procedimiento judicial o arbitral incoado por un demandante dentro del plazo de prescripción puede terminar sin que haya recaído una decisión vinculante sobre el fondo del asunto, por ejemplo, porque el tribunal judicial o arbitral es incompetente o debido a algún defecto procesal. Para esos casos, la Convención sobre la Prescripción establece que, si el procedimiento original termina sin que haya habido una decisión vinculante sobre el fondo, se considerará que el plazo de prescripción ha seguido corriendo (art. 17, párr. 1).

308. En esa situación, la mayoría de los ordenamientos jurídicos permiten que el acreedor persiga el objeto de su pretensión iniciando un nuevo procedimiento. No obstante, para cuando el procedimiento original finalice, es posible que haya expirado el plazo de prescripción o que no quede tiempo suficiente para que el demandante inicie un nuevo procedimiento. A fin de proteger al demandante en esos casos, la Convención le concede un plazo adicional de un año para iniciar un nuevo procedimiento (art. 17, párr. 2), a condición de que no se supere el plazo máximo de prescripción de 10 años (art. 23).

309. Los Principios UNIDROIT adoptan un criterio diferente al establecer que la suspensión del plazo de prescripción dura no solo hasta que se haya dictado una decisión vinculante, sino también hasta que el procedimiento concluya de otro modo sin alcanzar una decisión definitiva (arts. 10.5, párr. 2, y 10.6, párr. 2). Por lo tanto, en los Principios UNIDROIT no existe ninguna disposición que corresponda al artículo 17, párrafo 2, de la Convención sobre la Prescripción.

*¿Tienen el cumplimiento o el reconocimiento realizados por el deudor algún efecto en el decurso del plazo de prescripción?*

310. La Convención sobre la Prescripción prevé dos situaciones en las que el plazo de prescripción se reanuda (es decir, empieza a correr de nuevo el plazo de cuatro años) antes de que se llegue al límite total de 10 años contados a partir de la fecha en que la acción puede ser ejercitada. En la primera situación, el plazo de prescripción se reanuda si el acreedor realiza en el Estado del deudor un acto (incluso uno que pueda realizarse al margen del procedimiento judicial) que, según la ley de dicho Estado, tenga el efecto de reanudar el plazo de prescripción (art. 19).

311. En la segunda situación, el plazo de prescripción se reanuda si el deudor reconoce por escrito su obligación respecto del acreedor (art. 20, párr. 1) o paga intereses o cumple parcialmente la obligación que le incumbe de manera que pueda deducirse que ha reconocido su obligación (art. 20, párr. 2). En los Principios UNIDROIT se establece una norma similar pero diferente. Según los Principios UNIDROIT, el reconocimiento no está sometido a ningún requisito de forma escrita (art. 10.4, párr. 1). Otra disparidad es que, a diferencia de la Convención sobre la Prescripción, el plazo máximo no se reanuda, pero puede ser superado por el comienzo de un nuevo plazo ordinario de prescripción (art. 10.4, párr. 2).

*¿Qué ocurre si el acreedor se ve impedido de incoar un procedimiento?*

312. La Convención sobre la Prescripción protege al acreedor que se encuentre en la imposibilidad de realizar los actos necesarios para interrumpir el plazo de prescripción en casos extremos, como la solución de controversias comerciales en países afectados por conflictos militares. En ella se dispone que cuando el acreedor no pueda realizar esos actos debido a circunstancias que no le sean imputables y que no pueda evitar ni superar, el plazo de prescripción se prolongará un año contado desde el momento en que tales circunstancias dejen de existir (art. 21). No obstante, esa prórroga está sujeta al plazo máximo de prescripción de 10 años (art. 23). Los Principios UNIDROIT recogen la misma norma (art. 10.8, párr. 1), pero la hacen extensiva al caso de que el impedimento consista en la incapacidad o muerte del acreedor o del deudor y no se haya designado un representante

de la herencia o del incapacitado, o un sucesor no ha heredado la parte que le corresponde al acreedor o deudor (art. 10.8, párr. 2).

*¿Cómo puede asegurarse el acreedor de que la interrupción del plazo en un Estado surta efectos a nivel internacional?*

313. Como se señaló anteriormente, el plazo de prescripción se interrumpe cuando se incoa un procedimiento (arts. 13 a 18 de la Convención sobre la Prescripción). La Convención sobre la Prescripción establece que cuando ese acto se realiza en un Estado contratante, también surte efectos en otros Estados contratantes, a condición de que el acreedor adopte medidas razonables para informar al deudor (art. 30). Por lo tanto, el acreedor no tiene que preocuparse de iniciar procedimientos judiciales en todos los Estados pertinentes para que el plazo de prescripción deje de correr. Esta norma también se aplica a la prórroga de los plazos de prescripción prevista en el artículo 17 y a la reanudación del plazo de prescripción que se establece en el artículo 19.

314. De acuerdo con la Convención, la interrupción del plazo de prescripción por el cumplimiento o el reconocimiento realizados por el deudor (arts. 19 y 20) y la prórroga por impedimento (art. 21) son actos o circunstancias no vinculados a un Estado en particular y, por su naturaleza, tienen efectos internacionales.

#### **4. Interacción con otros instrumentos de derecho uniforme**

##### *Relación con la CIM*

###### *Relación general*

315. La Convención sobre la Prescripción y la CIM pueden considerarse convenciones hermanas. Aunque la CIM regula los derechos y obligaciones del vendedor y el comprador que nacen de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, no contiene normas sobre los plazos de prescripción. La Convención sobre la Prescripción colma esa laguna. Si bien se pueden aplicar de manera independiente, serán de mayor utilidad si ambas se aplican a un contrato. Por consiguiente, se recomienda que los Estados se hagan partes en las dos Convenciones.

316. En 1980, el ámbito de aplicación de la Convención sobre la Prescripción se modificó para que estuviera en consonancia con el de la CIM (véase el párr. 290 *supra*). Por lo tanto, salvo en unos pocos casos, la CIM y la Convención sobre la Prescripción se aplicarán al mismo contrato y a las acciones que de él se deriven.

### *Relación con los plazos previstos en la CIM*

317. La CIM contiene varias disposiciones relacionadas con los plazos. Por ejemplo, en el artículo 39, párrafo 2, se establece que el comprador pierde el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron en poder del comprador (véase el párr. 207 *supra*). Estos plazos no deben confundirse con el plazo de prescripción previsto en la Convención sobre la Prescripción. En la Convención sobre la Prescripción se establece expresamente que sus disposiciones no afectarán a los plazos dentro de los cuales una de las partes, como condición para adquirir o ejercitar su derecho, deba notificar a la otra o realizar cualquier acto que no sea el de iniciar un procedimiento (art. 1, párr. 2; véase también el art. 10.1, párr. 2, de los Principios UNIDROIT).

### *Relación con los Principios UNIDROIT*

318. Las partes tienen que excluir expresamente la aplicación de la Convención sobre la Prescripción (véase el párr. 293 *supra*) para poder elegir los Principios UNIDROIT como norma aplicable a los plazos de prescripción, siempre y cuando las normas de DIPr permitan efectuar dicha elección.

### *Relación con la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas*

319. En la Convención sobre la Prescripción se establece el requisito de que el deudor reconozca su obligación por escrito, y no se prevé expresamente que la declaración escrita pueda hacerse por medios electrónicos. Al respecto, la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas establece las condiciones en que las comunicaciones electrónicas pueden cumplir ese requisito en relación con un contrato al que se aplique la Convención sobre la Prescripción (arts. 9, párr. 2, y 20, párr. 1).

### *Relación con el DIPr*

320. La Convención sobre la Prescripción no excluye la aplicación del DIPr. Si bien siempre habrá una norma de DIPr que indique cuál es la ley aplicable, la Convención sobre la Prescripción prevalece en lo que respecta a los plazos de prescripción. Esto es así incluso en el caso de que la ley del foro considere que el plazo de prescripción es una cuestión procesal.

321. Si las partes excluyen expresamente la aplicación de la Convención sobre la Prescripción de conformidad con lo dispuesto en su artículo 3, párrafo 2, se aplicará el derecho que en su defecto resulte aplicable y que podrá ser, por ejemplo, una

ley nacional o los Principios UNIDROIT, en la medida en que las normas de DIPr permitan que las partes hagan esa elección.

## **C. Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales**

### **1. ¿Cuáles son los objetivos de los Principios UNIDROIT?**

322. Los Principios UNIDROIT constituyen una codificación no vinculante de normas y principios de derecho de los contratos concebida para aplicarse al comercio internacional a escala mundial. Su objetivo es ofrecer un conjunto de normas que se adecuen mejor a las operaciones transfronterizas que las leyes nacionales en materia de contratos. Tres características de los Principios UNIDROIT contribuyen a ese objetivo.

323. En primer lugar, los Principios UNIDROIT proporcionan una normativa “neutral” para las operaciones internacionales, es decir, un conjunto de normas que no es la legislación nacional en materia de contratos de ninguna de las partes. Eso se logra formulando normas que no se asemejan específicamente al derecho de los contratos de ningún país en particular y que reflejan un equilibrio entre las tradiciones jurídicas romanista y anglosajona.

324. En segundo lugar, en los Principios UNIDROIT se establecen normas que se adecuan mejor a las necesidades especiales del comercio internacional que los regímenes legales nacionales en materia de contratos, que están concebidos principalmente para regular las operaciones nacionales.

325. En tercer lugar, los Principios UNIDROIT son multilingües. Están disponibles en diversas lenguas de todo el mundo, por lo que es muy probable que ambas partes en un contrato internacional puedan consultarlos en un idioma que conozcan.

### **2. ¿Cómo se elaboraron los Principios UNIDROIT?**

326. Los Principios UNIDROIT fueron elaborados por grupos de trabajo internacionales formados por eminentes abogados especializados en derecho de los contratos, que actuaron a título personal, con el auspicio del UNIDROIT. La publicación de los Principios fue autorizada por primera vez por el Consejo Directivo del UNIDROIT en 1994.

327. La redacción de los Principios UNIDROIT estuvo precedida por análisis comparativos minuciosos de las normas del derecho de los contratos vigentes en aquel momento. Los grupos de trabajo se inspiraron en diversas leyes nacionales e instrumentos de derecho internacional en materia de contratos.

328. Los grupos de trabajo consultaron diversas leyes nacionales de ordenamientos de tradición jurídica romanista y anglosajona en materia de contratos, en particular los principales códigos civiles de países europeos, el *common law* inglés y el derecho contractual estadounidense plasmado en el *Restatement (Second) of Contracts* y el Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos.

329. Algunos tratados internacionales ejercieron una influencia especial en la labor de los grupos de trabajo. Entre esos tratados, además de la CIM y la Convención sobre la Prescripción, cabe mencionar la Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías<sup>76</sup>, la Convención sobre el Factoraje Internacional (1988)<sup>77</sup> y la Convención de las Naciones Unidas sobre la Cesión de Créditos en el Comercio Internacional (2001)<sup>78</sup>. Los redactores también tuvieron en cuenta instrumentos jurídicos no vinculantes elaborados por otras organizaciones internacionales, como los Incoterms (véanse los párrs. 143 a 147 *supra*) y las RUU (véase el párr. 243 *supra*). Además, se inspiraron en modelos de contratos preparados por organizaciones como la CCI o la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC).

330. Como resultado de ese ejercicio comparativo, los Principios UNIDROIT tienen dos tipos de disposiciones. Algunos artículos representan lo que se suele denominar una “reformulación internacional de los principios generales de derecho contractual”. En esos casos, los redactores fueron capaces de hallar una solución a un problema concreto que era común a muchos regímenes nacionales e internacionales de derecho contractual, y reformularon la norma en uno de los artículos del instrumento. Sin embargo, eso no fue posible en muchos casos porque no se pudo determinar un “núcleo común” de soluciones a nivel mundial. En esas situaciones, los redactores eligieron alguno de los enfoques existentes, o elaboraron nuevas normas a fin de adoptar las soluciones que a su juicio eran las mejores, sobre todo para tener en cuenta las necesidades especiales del comercio internacional. Trataron de lograr un equilibrio entre las tradiciones jurídicas anglosajona y romanista. Es por ello que en general se considera que los Principios UNIDROIT ofrecen soluciones “neutrales” desde el punto de vista de las jurisdicciones.

---

<sup>76</sup> Se puede consultar más información sobre esta Convención en el [sitio web](#) del UNIDROIT.

<sup>77</sup> Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 2323, núm. 41631.

<sup>78</sup> Resolución 56/81 de la Asamblea General, anexo.

### 3. Ediciones y versiones en distintos idiomas

331. Los Principios UNIDROIT van actualmente por la cuarta edición (2016), tras las ediciones segunda y tercera, publicadas en 2004 y 2010 respectivamente. En cada edición se añadieron nuevas disposiciones sobre otras cuestiones del derecho de los contratos, ampliando así el alcance de los Principios UNIDROIT. El instrumento está disponible en los cinco idiomas oficiales del UNIDROIT (alemán, español, francés, inglés e italiano). Además de esas versiones oficiales, existen numerosas traducciones a otros idiomas. Todas las ediciones y versiones lingüísticas pueden consultarse fácilmente en línea<sup>79</sup>.

### 4. ¿Qué se entiende por “principios” de derecho de los contratos?

332. Pese a que en su título figure la palabra “principios”, los Principios UNIDROIT no se limitan a enunciar normas amplias y generales, o principios rectores como el de “buena fe y lealtad negocial”. La mayoría de los 211 artículos son “normas” sencillas e inmutables, que se pueden aplicar de la misma manera que cualquier otra norma nacional o transnacional de derecho de los contratos. En líneas generales, determinan de antemano la solución para un caso concreto de una manera previsible. En este aspecto, los Principios UNIDROIT se asemejan mucho a una codificación de normas generales de derecho de los contratos, como la que puede figurar en los códigos civiles o leyes nacionales en materia de contratos o en instrumentos transnacionales de derecho mercantil como la CIM.

### 5. ¿Cuáles y de qué tipo son las diferencias fundamentales con la CIM?

333. Los Principios UNIDROIT se distinguen de la CIM en tres aspectos principales. En primer lugar, no tienen la condición jurídica de un tratado. Son un conjunto de normas no vinculantes que serán aplicables a un contrato determinado solamente cuando las partes o un órgano decisor elijan aplicarlas y si dicha elección está reconocida o admitida en el ordenamiento jurídico pertinente (véanse los párrs. 40 a 66 *supra* y los párrs. 337 a 350 *infra*). En segundo lugar, el ámbito de aplicación de los Principios UNIDROIT no se limita a los contratos de compraventa. En los Principios UNIDROIT se enuncian normas generales de derecho de los contratos que pueden utilizarse en todo tipo de contratos, incluidos los contratos de servicios (véanse los párrs. 354 a 357 *infra*). En tercer lugar, prevén una amplia

---

<sup>79</sup>Véase el [sitio web](#) del UNIDROIT.



gama de normas relativas al derecho general de los contratos y las obligaciones y, por lo tanto, regulan cuestiones que no están contempladas en la CIM (véase en particular el párr. 396 *infra*).

334. Al igual que la CIM y la Convención sobre la Prescripción, los Principios UNIDROIT fueron concebidos y redactados con el auspicio de una organización internacional. Sin embargo, a diferencia de esas convenciones y otros tratados en la esfera del derecho mercantil transnacional, los Principios UNIDROIT constituyen uno de los denominados instrumentos jurídicos “no vinculantes” y, por lo tanto, no imponen a los Estados la obligación de ponerlos en vigor mediante la aprobación de leyes nacionales, disposiciones constitucionales u otros mecanismos de incorporación al derecho interno.

335. Los legisladores nacionales pueden incorporar todos o algunos de los Principios UNIDROIT al régimen jurídico interno en materia de contratos, del mismo modo que pueden hacerlo con otros instrumentos de derecho uniforme. De hecho, uno de los objetivos de los Principios UNIDROIT, que se enuncia expresamente en su preámbulo, es “servir como modelo para los legisladores nacionales e internacionales”. Hay muchos ejemplos de casos en que los órganos legislativos nacionales han decidido hacerlo<sup>80</sup>.

336. Mientras no se incorporen al ordenamiento jurídico de esa manera, los Principios UNIDROIT, de por sí, no imponen obligaciones directas a las partes contratantes. No son aplicables automáticamente a partir del momento en que un contrato quede comprendido en su ámbito de aplicación (véanse los párrs. 354 a 357 *infra*), a diferencia de lo que ocurriría en el caso de un instrumento vinculante como la CIM o la Convención sobre la Prescripción. Los Principios UNIDROIT solo pueden obligar a las partes si se cumplen otros dos requisitos: en primer lugar, las partes, o quien dirima una controversia entre ellas, deben haber elegido los Principios UNIDROIT como norma aplicable a su relación contractual (véanse los párrs. 337 a 342 *infra*), y, en segundo lugar, dicha elección tiene que ser respetada por la ley que rija el procedimiento entablado entre las partes, ya sea la *lex fori* o la *lex arbitri* (véanse los párrs. 343 a 350 *infra*). Sin embargo, aun cuando no se cumplan estos requisitos, los Principios UNIDROIT pueden aplicarse indirectamente a la relación contractual entre las partes si el órgano decisor los utiliza para interpretar o complementar la ley aplicable en materia de contratos (véanse los párrs. 351 a 353 *infra*).

---

<sup>80</sup> La Ley de Contratos de China de 1999, muchos códigos civiles de la era postsocialista en Europa Central y Oriental, el Código Civil y Comercial de la Argentina de 2015 y el Código Civil revisado de Francia de 2016 son algunos ejemplos de leyes que contienen numerosas disposiciones inspiradas en los Principios UNIDROIT. La Comisión de Derecho de Escocia se remite habitualmente a los Principios UNIDROIT como fuente de inspiración de sus propuestas legislativas en el ámbito del derecho de los contratos. En Australia y España, y también en la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África (OHADA), una organización intergubernamental con 17 Estados miembros, se ha estudiado la posibilidad de incorporar los Principios UNIDROIT de manera más integral.

## 6. ¿Cómo se pueden utilizar en la práctica los Principios UNIDROIT?

337. Existen diversas maneras de lograr que los Principios UNIDROIT se apliquen a una determinada relación contractual.

338. En primer lugar, las propias partes pueden designar los Principios UNIDROIT como el derecho aplicable a su contrato, y pueden hacerlo mediante acuerdo expreso en el momento de celebrar el contrato o en una etapa ulterior (véase el cap. III, secc. B, *supra*). Dado que el alcance de los Principios UNIDROIT se limita a cuestiones generales de derecho de los contratos, las partes tal vez deseen complementarlos con la elección del derecho interno de un Estado. En ese caso, las normas de ese ordenamiento jurídico se utilizarán como derecho supletorio para resolver las cuestiones que estén fuera del ámbito de aplicación de los Principios UNIDROIT. A falta de dicha elección, las normas de DIPr determinarán la ley nacional aplicable a esas cuestiones.

339. A fin de ayudar a las partes a redactar cláusulas pertinentes en materia de elección de la ley aplicable, en 2013 el UNIDROIT publicó las Cláusulas Modelo para el Uso de los Principios del Unidroit sobre los Contratos Comerciales Internacionales (véanse los párrs. 65 y 66 *supra*). Otras cláusulas modelo de naturaleza similar figuran en los modelos de contratos de otras organizaciones internacionales, como el Modelo de Contrato de Franquicia Internacional de la CCI de 2000, el Modelo de Contrato de Agencia Comercial de la CCI de 2002 y los Contratos Modelo para la Pequeña Empresa elaborados por el Centro de Comercio Internacional<sup>81</sup>.

340. En segundo lugar, aun cuando decidan que su contrato se rija por otras normas jurídicas que no sean los Principios UNIDROIT, o no designen ley aplicable alguna, las partes pueden de todos modos incorporar los Principios UNIDROIT a las cláusulas de su contrato, tal como podrían hacerlo con cualquier otro conjunto de normas (véase el párr. 25 *supra*). Pueden incorporar los Principios UNIDROIT en su totalidad o solo algunas de sus disposiciones o partes, por ejemplo, el capítulo 4, en el que se enuncian las normas sobre la interpretación de los contratos, o la sección 2 del capítulo 6, que contiene las disposiciones sobre la excesiva onerosidad.

341. Cuando se haya incorporado una determinada norma de los Principios UNIDROIT como cláusula del contrato, la relación contractual entre las partes se regirá por dicha norma. Sin embargo, al ser una cláusula del contrato, la norma podrá obligar a las partes solo en la medida en que no contravenga las disposiciones

---

<sup>81</sup> Los Contratos Modelo para la Pequeña Empresa pueden consultarse en el [sitio web](#) del Centro de Comercio Internacional.

imperativas de la ley por la que se rija el contrato, es decir, las normas respecto de las cuales las partes no pueden establecer excepciones de común acuerdo. Algunos estudios comparativos han demostrado que esa clase de conflictos se plantea en muy raras ocasiones y, aunque se planteara, en el artículo 1.4 de los Principios UNIDROIT se reconoce expresamente la primacía de las normas imperativas (véase el párr. 102 *supra*).

342. En tercer lugar, un órgano judicial o un tribunal arbitral puede designar los Principios UNIDROIT como el derecho aplicable a un determinado contrato. Hay dos situaciones en que los órganos decisores pueden considerar conveniente esa solución: *a*) cuando las partes no hayan elegido ningún conjunto de normas jurídicas como el derecho aplicable a su contrato, y *b*) cuando hayan convenido en que su contrato se rija por algún conjunto de normas transnacionales no escritas, como los “principios generales del derecho”, “la *lex mercatoria*” o los “usos y costumbres del comercio internacional”. En la primera situación, los Principios UNIDROIT ofrecen normalmente una solución más neutral que el régimen legal de los contratos de un determinado Estado; también suelen adaptarse mejor a las necesidades del comercio internacional que las normas del derecho interno en materia de contratos, que no se ocupan particularmente de los problemas específicos que plantea la contratación transfronteriza. En la segunda situación, los Principios UNIDROIT se consideran generalmente la mejor y más accesible expresión de las normas no escritas de comercio internacional.

## **7. ¿Cómo aplicarían los jueces y árbitros una cláusula en la que se designaran los Principios UNIDROIT como el derecho aplicable al contrato?**

343. La decisión de las partes de elegir los Principios UNIDROIT como el derecho por el que se regirá su contrato no siempre será reconocida por el ordenamiento jurídico pertinente. Los órganos decisores tampoco tendrán siempre la posibilidad de elegir esas normas. Ello se debe a que la autonomía de las partes con respecto a la elección de normas jurídicas no estatales ha estado tradicionalmente y sigue estando limitada en aspectos importantes (véanse los párrs. 44 a 47 *supra*).

### *Contexto judicial*

344. La posibilidad de elegir normas jurídicas no estatales es especialmente limitada en el contexto de las acciones incoadas ante órganos judiciales estatales. Es posible que algunos órganos judiciales no reconozcan la decisión de las partes de elegir los Principios UNIDROIT como el conjunto de normas jurídicas aplicable al contrato, o que ellos mismos no tengan la libertad de designar los Principios UNIDROIT como

el derecho aplicable. Ello se debe a que están sujetos a las normas de DIPr de su foro. La mayoría de esas normas limitan la autonomía de las partes, permitiéndoles elegir únicamente la ley de un determinado Estado y excluyendo de ese modo la elección de instrumentos jurídicos no estatales transnacionales como los Principios UNIDROIT. Un instrumento regional importante que aplica este criterio tradicional es el Reglamento Roma I (art. 3, párr. 1; véanse también los párrs. 55 y 56 *supra*).

345. Las normas internas de DIPr del Paraguay y del Uruguay son una excepción al criterio tradicional digna de destaque (véase el párr. 47 *supra*). Si los legisladores de otros Estados siguieran ese ejemplo, los órganos judiciales de esos Estados también tendrían que reconocer la elección de los Principios UNIDROIT realizada por las partes.

346. También se ha sostenido que, conforme a lo dispuesto en el artículo 9, párrafo 2, de la Convención de México, los órganos judiciales estatales deberían tener en cuenta los Principios UNIDROIT como “principios generales de derecho comercial internacional” si las partes no han elegido el derecho aplicable al contrato<sup>82</sup>. Sin embargo, la Convención de México aún no ha conseguido un gran número de adhesiones y ratificaciones.

347. Aun cuando se aplique un régimen tradicional de elección del derecho aplicable, ningún órgano judicial estatal está obligado a pasar totalmente por alto el hecho de que las partes hayan querido elegir los Principios UNIDROIT. A fin de respetar la voluntad de las partes en la mayor medida posible, el órgano judicial debería interpretar la intención de elegir el derecho aplicable al contrato como un acuerdo de incorporar los Principios UNIDROIT a las cláusulas del contrato (véanse los párrs. 340 a 342 *supra*). En la Unión Europea, por ejemplo, esta posibilidad se menciona expresamente en el párrafo 13 de los considerandos del Reglamento Roma I.

### *Contexto arbitral*

348. A diferencia de los órganos judiciales estatales, los tribunales arbitrales normalmente reconocen la elección realizada por las partes de normas jurídicas no estatales, como los Principios UNIDROIT. Esto se debe a que en los reglamentos de arbitraje de la mayoría de las instituciones arbitrales se prevé que las partes puedan acordar libremente las “normas de derecho” que deberá aplicar el tribunal arbitral (por ejemplo, Reglamento de la CCI, art. 21, párr. 1). Este concepto abarca las normas jurídicas no estatales, como los Principios UNIDROIT. En los arbitrajes *ad hoc* que se sustancian de conformidad con el Reglamento de Arbitraje

---

<sup>82</sup> Véase, por ejemplo, la *Guía sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Comerciales Internacionales en las Américas*, párrs. 185 a 187 y 352 a 354.

de la CNUDMI, el tribunal también está obligado a aceptar la elección de normas de derecho (art. 35, párr. 1). Además, la mayoría de las leyes nacionales en materia de arbitraje respetan la libertad de las partes para elegir normas jurídicas no estatales en los procesos arbitrales. Así sucede sobre todo en el caso de los Estados que han incorporado a su derecho interno el artículo 28, párrafo 1, de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional.

349. Por consiguiente, las partes que deseen que su contrato se rija por los Principios UNIDROIT harían bien en combinar una cláusula de elección del derecho aplicable en favor de los Principios UNIDROIT (véanse los párrs. 65 y 66 *supra*) con un acuerdo de arbitraje. Existe al menos una institución arbitral que sugiere expresamente la elección de los Principios UNIDROIT a las partes que acuerden someter sus controversias a arbitraje ante dicha institución<sup>83</sup>.

350. Por último, en los regímenes de arbitraje mencionados en el párrafo 348 de la presente Guía, generalmente los tribunales arbitrales tienen la posibilidad de aplicar los Principios UNIDROIT si las partes han autorizado expresamente al tribunal a decidir *ex aequo et bono* o como amigable componedor (por ejemplo, Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, art. 28, párr. 3, y Reglamento de la CCI, art. 21, párr. 3) o no han estipulado nada con respecto a la ley que regirá el fondo de la controversia (por ejemplo, Reglamento de la CCI, art. 21, párr. 1). En esos casos, muchos de los reglamentos y leyes de arbitraje pertinentes suelen conferir amplias facultades discrecionales al tribunal para que aplique las normas de derecho que considere apropiadas (por ejemplo, Código de Procedimiento Civil de Francia, art. 1511, párr. 1). En el artículo 56 de la Ley de Arbitraje de Panamá de 2013 se establece que en los arbitrajes internacionales los tribunales tienen incluso la obligación de tener en cuenta los Principios UNIDROIT, entre otras fuentes del derecho.

## **8. Aplicación indirecta como medio de interpretación y complementación**

351. Incluso en los casos en que ni las partes ni el órgano decisor han designado los Principios UNIDROIT como el derecho aplicable al contrato, o cuando se ha realizado dicha designación pero esta no es reconocida por el ordenamiento jurídico pertinente, los Principios UNIDROIT pueden incidir en la relación contractual entre las partes. Esto ocurre cuando los órganos judiciales estatales o los tribunales arbitrales utilizan los Principios UNIDROIT para interpretar y complementar el derecho de los contratos que por lo demás resulte aplicable.

---

<sup>83</sup> Artículo 35, párrafo 1 c), del Reglamento de Arbitraje del Chinese-European Arbitration Centre.

352. Los órganos decisores pueden utilizar los Principios UNIDROIT para determinar el significado de las normas y conceptos recogidos en las leyes nacionales en materia de contratos y en los instrumentos internacionales de derecho uniforme, incluida la CIM. La facultad de un órgano decisor de tener en cuenta los Principios UNIDROIT a los efectos de interpretar otro régimen jurídico en materia de contratos depende de las normas y principios de interpretación recogidos en ese régimen en particular. La utilización de los Principios UNIDROIT para interpretar la CIM, por ejemplo, está generalmente aceptada porque en el artículo 7, párrafo 1, de dicha Convención se estipula que en su interpretación “se tendrá en cuenta su carácter internacional”.

353. Es posible que los órganos decisores también recurran a los Principios UNIDROIT para colmar lagunas en los regímenes jurídicos nacionales e internacionales en materia de contratos. Tanto en el contexto nacional como en el internacional, la remisión a los Principios UNIDROIT con el fin de colmar lagunas estará o no permitida según lo que dispongan las normas y principios pertinentes con respecto a la metodología que ha de utilizarse para llenar vacíos legales y los límites a que esté sujeta. En la CIM, por ejemplo, la norma pertinente figura en el artículo 7, párrafo 2 (véanse los párrs. 127 a 132 *supra*). En él se establece que las cuestiones relativas a materias que se rijan por la Convención que no estén expresamente resueltas en ella “se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa” la CIM. Los principios generales a que se refiere el artículo 7, párrafo 2, son reglas abarcadoras que están en la base de toda la Convención, o al menos de muchas de sus disposiciones. Podría decirse que no son numerosos, y que las disposiciones más detalladas de los Principios UNIDROIT son una recopilación de esos principios generales. No obstante, tanto la CIM como los Principios UNIDROIT se inspiran en gran medida en las mismas fuentes, y al menos algunas de las normas contenidas en los Principios UNIDROIT son reafirmaciones de algunos de los principios generales de derecho mercantil internacional en los que se basa la CIM, entre otros instrumentos. La CNUDMI ha recomendado oficialmente la utilización de los Principios UNIDROIT para sus fines previstos<sup>84</sup>, y uno de esos fines, como se establece en el preámbulo de dichos Principios, es que sean utilizados para “complementar instrumentos internacionales de derecho uniforme”.

## **9. ¿Cuál es el ámbito de aplicación de los Principios UNIDROIT?**

354. Según surge del primer párrafo de su preámbulo, los Principios UNIDROIT “establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales”.

---

<sup>84</sup> *Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo séptimo período de sesiones, suplemento núm. 17 (A/67/17)*, párrs. 137 a 140.

355. El ámbito de aplicación del instrumento no está circunscrito a límites estrictos. Tanto la noción de contratos mercantiles como su carácter internacional han de entenderse en sentido amplio. Pueden abarcar todas las operaciones transfronterizas en las que ninguna de las partes actúe como consumidor. En este aspecto, su ámbito de aplicación se asemeja al de la CIM y al de la Convención sobre la Prescripción (véanse los párrs. 106 a 109 y 290 a 293 *supra*).

356. Sin embargo, a diferencia de esas dos convenciones, el ámbito de aplicación de los Principios UNIDROIT no se limita a los contratos de compraventa de mercaderías. Los Principios UNIDROIT establecen “reglas generales” de derecho de los contratos. Por lo tanto, no regulan específicamente ningún tipo de contrato en particular, sino que contienen disposiciones sobre aspectos generales del derecho de los contratos que son comunes a todos los tipos de contratos, como la formación, la interpretación, la validez y los derechos y acciones en caso de incumplimiento. Por consiguiente, los Principios UNIDROIT se aplican a todos los tipos de contratos mercantiles internacionales, entre ellos la compraventa de mercaderías, pero no solo a esta. Es importante destacar que los contratos de servicios también están comprendidos en su ámbito de aplicación.

357. Pueden surgir problemas con respecto al ámbito de aplicación intertemporal de las distintas ediciones de los Principios UNIDROIT. Se han publicado cuatro ediciones diferentes, en 1994, 2004, 2010 y 2016, en las que se ha ido ampliando progresivamente el alcance del instrumento (véase el párr. 331 *supra*). A menos que las partes hayan acordado otra cosa, los órganos decisores aplicarán normalmente la versión más reciente.

## 10. Disposiciones sustantivas: visión general

358. Los Principios UNIDROIT abarcan todas las cuestiones importantes de derecho general de los contratos que pueden plantearse en relación con los contratos mercantiles internacionales. Las normas y principios pertinentes se enuncian en 211 artículos, a los que se denomina “disposiciones”.

359. Cada disposición va seguida de un comentario, en el que a menudo se describen uno o más casos hipotéticos de aplicación de los Principios (“ejemplos”). Según el UNIDROIT, esos comentarios son “parte indisoluble” de los Principios UNIDROIT, de modo que las disposiciones y los comentarios, considerados en conjunto, constituyen la “versión completa” del instrumento<sup>85</sup>. Esto es especialmente importante porque algunos de los comentarios van más allá de una mera explicación de los artículos. En efecto, proponen normas adicionales o propugnan

---

<sup>85</sup> Las versiones completas en inglés y en francés pueden consultarse en el [sitio web](#) del UNIDROIT.

una interpretación más restringida de algunas normas que la que parecería desprenderse del texto de los respectivos artículos.

360. La primera edición de los Principios UNIDROIT, publicada en 1994, contenía 120 artículos. Cada uno de los temas abordados era objeto de un capítulo distinto del instrumento. Los temas abarcaban desde la formación (cap. 2) hasta la validez, especialmente los problemas derivados de los vicios del consentimiento (cap. 3), la interpretación (cap. 4), el contenido de los contratos (cap. 5), su cumplimiento (cap. 6) y los derechos y acciones en caso de incumplimiento (cap. 7). En el capítulo 1 se enunciaban las definiciones y los principios generales aplicables a todas las cuestiones contempladas. En esos temas, especialmente los relativos a la formación y a los derechos y acciones en caso de incumplimiento, es donde se observa una coincidencia importante con la CIM en cuanto a los temas tratados (véase el párr. 394 *infra*).

361. En la edición de 2004 se incorporaron 65 artículos nuevos sobre otras seis esferas temáticas, a saber: el apoderamiento de representantes (cap. 2, secc. 2), la estipulación a favor de terceros (cap. 5, secc. 2), la compensación (cap. 8), la cesión de créditos, la transferencia de obligaciones y la cesión de contratos (cap. 9) y la prescripción (cap. 10). Con respecto a este último tema, la edición de 2004 abarcaba en líneas generales la misma materia regulada por la Convención sobre la Prescripción (véanse el párr. 395 *infra* y el capítulo IV. B *supra*).

362. En la edición de 2010 se incorporaron 26 disposiciones nuevas, que versaban sobre la ilicitud (cap. 3, secc. 3), las obligaciones condicionales (cap. 5, secc. 3), la pluralidad de deudores y de acreedores (cap. 11) y la restitución en el caso de contratos de ejecución sucesiva (art. 7.3.7), así como unos pocos cambios más que fue necesario introducir a raíz de estas adiciones.

363. En cada edición nueva, las partes del texto extraídas de la edición inmediata anterior se mantuvieron prácticamente sin cambios, salvo por unas leves modificaciones y adiciones, en su mayoría introducidas en los comentarios.

364. En la edición de 2016 se adoptó un enfoque diferente. El principal objetivo fue responder mejor a las necesidades especiales de los contratos de larga duración. Para ello, no se añadieron disposiciones nuevas, sino que se introdujeron modificaciones importantes en seis artículos y en muchos de los comentarios de la edición anterior.

365. En consecuencia, los Principios UNIDROIT tienen actualmente 211 artículos que están divididos por temas en 11 capítulos, algunos de los cuales se subdividen en secciones.

366. Los artículos van precedidos de un preámbulo en el que se enumeran los propósitos del instrumento. Entre ellos figuran la aplicación de los Principios



UNIDROIT como normas aplicables al contrato por haber sido elegidos para tal fin o porque así lo decida un órgano decisor, y su utilización como medio de interpretar o complementar el derecho nacional y los instrumentos internacionales de derecho uniforme. Como se ha visto, la medida en que se lograrán tales propósitos dependerá de la *lex fori* o la *lex arbitri* correspondiente y de las normas y principios aplicables en lo que respecta a la interpretación y a la forma de colmar lagunas.

367. El capítulo 1 contiene una serie de disposiciones generales que tienen por objeto facilitar una interpretación y aplicación informadas de todo el instrumento. Entre ellas figuran, además de una norma general sobre el criterio que ha de seguirse en la interpretación y la complementación de los Principios UNIDROIT (art. 1.6), algunos principios generales de derecho de los contratos, a saber: la libertad de contratación (art. 1.1), la libertad de forma (art. 1.2), el carácter vinculante de los contratos (art. 1.3) y la buena fe y la lealtad negocial (art. 1.7). Este capítulo también contiene definiciones legales de términos clave (arts. 1.10 y 1.11) y un artículo específico sobre la prelación de las normas imperativas aplicables (art. 1.4) (véanse los párrs. 102 y 103 *supra* y el párr. 389 *infra*).

368. El capítulo 2, sección 1, trata de la formación de los contratos y contiene normas detalladas sobre la oferta y la aceptación que regulan, entre otras cosas, el retiro, la revocación y el rechazo de la oferta (arts. 2.1.3 a 2.1.5), los casos de aceptación modificada (art. 2.1.11) y los contratos con términos “abiertos” (art. 2.1.14). Cuatro disposiciones se centran en la incorporación de cláusulas estándar (arts. 2.1.19 a 2.1.22). También hay normas sobre la mala fe y el incumplimiento del deber de confidencialidad durante las negociaciones previas a la celebración del contrato (arts. 2.1.15 y 2.1.16). Si bien las normas sobre la oferta y la aceptación se inspiraron en la CIM y en general están en consonancia con ella, las demás disposiciones son bastante más detalladas y abarcan temas adicionales (véase el cap. IV, secc. A, *supra*).

369. En el capítulo 2, sección 2, se establecen normas sobre la representación en el contexto de la formación de los contratos (para más información sobre la representación, véase el cap. V, secc. C, *infra*). En esa sección se prevén las circunstancias en que un representante afecta la relación contractual existente entre el representado y un tercero. También se establecen los derechos y acciones que puede ejercitar el tercero contra el representante en caso de que este declare tener facultades para obligar al representado y no las tenga. Por lo tanto, en dicha sección se regula el otorgamiento expreso, tácito y aparente de facultades al representante (arts. 2.2.2 y 2.2.5) y a posibles subrepresentantes (art. 2.2.8), así como la extinción del poder (art. 2.2.10). Un representante que actúe sin poder puede tener que responder de los daños y perjuicios (art. 2.2.6), a menos que el representado ratifique el acto realizado sin facultades (art. 2.2.9). El representado puede anular el contrato si el representante estuvo involucrado en un conflicto de intereses (art. 2.2.7). En la sección se regulan únicamente los aspectos externos de la representación, a saber,

las relaciones entre el representado o el representante, por un lado, y el tercero, por el otro; no se contemplan las cuestiones derivadas de la relación interna entre el representado y el representante (art. 2.2.1).

370. El capítulo 3 trata de la validez de los contratos y contiene, en la sección 1, unas pocas disposiciones introductorias en las que se aclara que el capítulo no se ocupa de las cuestiones relativas a la capacidad (art. 3.1.1) y que sus normas son imperativas (art. 3.1.4) (véase el párr. 389 *infra*).

371. En el capítulo 3, sección 2, se enumeran las causales de anulación de un contrato. Ellas son el error (arts. 3.2.1 a 3.2.4), el dolo (art. 3.2.5), la intimidación (art. 3.2.6) y la excesiva desproporción (art. 3.2.7). En todos esos casos, la parte inocente tiene derecho a poner fin al contrato con efecto retroactivo y puede exigir la indemnización de los daños y perjuicios y la restitución cuando proceda (arts. 3.2.10 a 3.2.17).

372. El capítulo 3, sección 3, trata de los contratos ilícitos, a saber, los que infringen normas de carácter imperativo, ya sean de origen nacional, internacional o supranacional. Los efectos de la violación de una norma imperativa son los que establezca expresamente la propia norma o, en defecto de una disposición expresa al respecto, los derechos y acciones que sean razonables atendiendo a las circunstancias del caso (art. 3.3.1). Si corresponde, se podrá proceder a la restitución (art. 3.3.2).

373. En el capítulo 4 se establece un conjunto de normas detalladas sobre la interpretación de los contratos y las declaraciones contractuales. El contrato tiene que interpretarse conforme al significado que le habrían dado personas razonables de la misma condición que las partes, a menos que pueda establecerse que la intención común de las partes fue otra diferente (art. 4.1). Al interpretar el contrato, el decisor debe tomar en consideración todas las circunstancias pertinentes, incluidas las negociaciones previas al contrato y los actos realizados por las partes con posterioridad (art. 4.3). El contrato debe interpretarse como un todo (art. 4.4), de manera que se dé efecto a todos sus términos (art. 4.5) y, si algunos de ellos no fuesen claros, se interpretarán de forma que perjudique a la parte que los haya dictado (art. 4.6). Se prevén asimismo normas específicas sobre las discrepancias entre diferentes versiones lingüísticas de un contrato (art. 4.7) y la integración del contrato en caso de lagunas (art. 4.8).

374. El capítulo 5, sección 1, contiene una serie de normas sobre el contenido de los contratos una vez celebrados. Las obligaciones de las partes pueden ser implícitas (art. 5.1.2) e incluyen el deber general de cooperación (art. 5.1.3). En esta sección se enuncian los criterios para distinguir las obligaciones de resultados de las obligaciones de emplear los mejores esfuerzos (arts. 5.1.4 y 5.1.5). Se prevén normas sobre la calidad de la prestación y el precio y sobre la posibilidad de resolver

contratos celebrados por tiempo indefinido cuando las partes no hayan acordado nada expresamente respecto de esas cuestiones (arts. 5.1.6 a 5.1.8).

375. En el capítulo 5, sección 2, se expone un régimen exhaustivo sobre la estipulación a favor de terceros, es decir, el otorgamiento a un “beneficiario”, mediante un acuerdo entre las partes originales (el “estipulante” y el “promitente”), de un derecho contractual exigible (art. 5.2.1). Entre las normas que regulan la compleja relación tripartita que nace de esa estipulación están las relativas a las excepciones que puede oponer el promitente, el derecho de las partes originales a revocar los derechos otorgados y el derecho del beneficiario a renunciar al derecho otorgado (arts. 5.2.4 a 5.2.6).

376. El capítulo 5, sección 3, trata de las condiciones contractuales. En dicha sección se hace una distinción entre las condiciones suspensivas y las resolutorias y sus efectos respectivos (arts. 5.3.1, 5.3.2 y 5.3.5). Las partes no deben entrometerse de mala fe en el cumplimiento de las condiciones y tienen el deber de actuar de buena fe para preservar los derechos de la otra parte durante el período anterior al cumplimiento de la condición (arts. 5.3.3 y 5.3.4).

377. El capítulo 6, sección 1, contiene normas supletorias sobre el cumplimiento que regulan el momento y el lugar en que deben cumplirse las obligaciones (arts. 6.1.1 y 6.1.6), el derecho a rechazar un cumplimiento parcial o anticipado (arts. 6.1.3 y 6.1.5), las modalidades de pago (arts. 6.1.7 a 6.1.12) y los efectos de los requisitos relativos a la obtención de una autorización pública (arts. 6.1.14 a 6.1.17).

378. El capítulo 6, sección 2, trata de los efectos de la excesiva onerosidad, a saber, las situaciones en que el equilibrio del contrato es alterado de modo fundamental por el acaecimiento de ciertos eventos posteriores (art. 6.2.2). Surge claramente del artículo 6.2.1 que, cuando el cumplimiento de un contrato llega a ser más oneroso para una de las partes, esa parte permanece obligada, no obstante, a cumplir sus obligaciones, a menos que se pueda invocar la circunstancia excepcional de excesiva onerosidad. Cuando se produce una situación de excesiva onerosidad, la parte perjudicada tiene derecho a renegociar las condiciones del contrato a fin de restablecer su equilibrio. Si las renegociaciones fracasan, el tribunal judicial o arbitral, en caso de que decida adoptar medidas, puede resolver el contrato o adaptarlo con miras a restablecer su equilibrio (art. 6.2.3).

379. En el capítulo 7 se prevén los derechos y acciones que pueden ejercerse en caso de incumplimiento, una vez más coincidiendo de manera importante con las normas establecidas en la CIM (véase el párr. 394 *infra*). En la sección 1 de este capítulo se establecen algunas disposiciones generales sobre el incumplimiento en las que se regulan, entre otras cosas, el derecho de la parte incumplidora a subsanar el incumplimiento (art. 7.1.4), el derecho de la parte perjudicada a suspender el

cumplimiento (art. 7.1.3), la posibilidad de la parte perjudicada de conceder un plazo suplementario para el cumplimiento, al término del cual podrá ejercer todos los derechos y acciones de que disponga si la otra parte no ha cumplido aún su obligación (art. 7.1.5, mecanismo denominado *Nachfrist*), las restricciones a las cláusulas de exoneración (art. 7.1.6) y la exoneración de responsabilidad por daños y perjuicios en casos de fuerza mayor (art. 7.1.7).

380. El capítulo 7, sección 2, trata del cumplimiento específico que por lo general se puede exigir, aunque con algunas restricciones importantes en el caso de las obligaciones no dinerarias (art. 7.2.2). Las órdenes judiciales de cumplimiento se refuerzan con la posibilidad de imponer penas judiciales adicionales (art. 7.2.4).

381. En el capítulo 7, sección 3, se establecen las normas sobre la resolución de los contratos. Solo es posible resolver un contrato cuando el incumplimiento puede considerarse “esencial” (art. 7.3.1), cuando se haya concedido un plazo suplementario razonable para el cumplimiento y la otra parte no haya cumplido dentro de dicho plazo (art. 7.3.1, párr. 3) o cuando se prevea que se incurrirá en un incumplimiento esencial antes de la fecha fijada para el cumplimiento (art. 7.3.3). La resolución del contrato no requiere la intervención de un decisor y puede efectuarse mediante simple notificación (art. 7.3.2). Releva a ambas partes de sus obligaciones (art. 7.3.5) y obliga a la parte que ya haya recibido prestaciones a restituir todo o parte de lo que haya recibido (arts. 7.3.6 y 7.3.7).

382. El capítulo 8 permite que las partes compensen las obligaciones que tengan entre sí si son de igual naturaleza y si se cumplen otros requisitos determinados (art. 8.1). El derecho de compensación se ejerce por notificación a la otra parte (arts. 8.3 y 8.4) y, una vez efectuada, la compensación extingue las obligaciones para el futuro (art. 8.5).

383. En el capítulo 9 se establece un régimen detallado sobre la cesión de créditos (cap. 9, secc. 1), la transferencia de obligaciones (cap. 9, secc. 2) y la cesión de contratos (cap. 9, secc. 3).

384. El capítulo 10, sobre la prescripción, la concibe como una excepción que no extingue el derecho, pero impide su ejercicio si se invoca (arts. 10.1 y 10.9). En este capítulo se establece un plazo ordinario de tres años y un plazo máximo de 10 años (art. 10.2). Las partes pueden modificar el plazo de prescripción dentro de ciertos límites (art. 10.3). El plazo de prescripción puede suspenderse si se inicia un procedimiento judicial o de otro tipo y en caso de fuerza mayor u otras circunstancias imprevistas (arts. 10.5 a 10.8). Existen muchas coincidencias y algunas diferencias con la Convención sobre la Prescripción (véase el cap. IV, secc. B, *supra*).

385. En el capítulo 11 se prevén algunas cuestiones jurídicas que se plantean en el caso de pluralidad de deudores (es decir, la situación en que el cumplimiento

de una obligación contractual recae sobre más de un deudor (cap. 11, secc. 1)) o de pluralidad de acreedores (es decir, la situación en que se contrae una obligación contractual con más de un acreedor (cap. 11, secc. 2)).

## 11. Algunas características

386. Muchas de las normas de los Principios UNIDROIT están expresamente formuladas para responder a las necesidades específicas del comercio internacional. Entre ellas figuran las disposiciones sobre el uso horario pertinente (art. 1.12), las discrepancias lingüísticas entre distintas versiones del contrato (art. 4.7), los requisitos relativos a la obtención de una autorización pública (arts. 6.1.14 a 6.1.17), la moneda de pago (arts. 6.1.9 y 6.1.10) y la moneda en que ha de fijarse el resarcimiento (art. 7.4.12).

387. Al igual que las normas de la CIM (véase el párr. 129 *supra*), las normas de los Principios UNIDROIT se deben interpretar de manera autónoma, es decir, sin tener en cuenta la terminología jurídica consagrada en las leyes nacionales en materia de contratos (art. 1.6, párr. 1). Las cuestiones no contempladas deben resolverse, en la medida de lo posible, de conformidad con los principios generales subyacentes del instrumento y no por remisión a las normas del derecho interno (art. 1.6, párr. 2) (véase el párr. 394 *infra*).

388. De manera similar, los Principios UNIDROIT no suelen indicar expresamente si se apartan de la doctrina nacional establecida en el ámbito del derecho de los contratos. Los artículos 3.1.2 y 3.1.3 constituyen una rara excepción a esa regla, ya que dejan claro que los requisitos nacionales relativos a los indicios de seriedad del contrato, como las teorías doctrinales de la contraprestación o de la causa, así como las opiniones existentes a nivel nacional acerca de la imposibilidad inicial como impedimento para el cumplimiento, son irrelevantes como posibles motivos de invalidez (art. 3.1.3).

389. La mayoría de las normas establecidas en los Principios UNIDROIT son normas supletorias. No se aplican si las partes han acordado otra cosa. Solo algunas de sus disposiciones son imperativas y no pueden excluirse por la vía del contrato (art. 1.5). Entre ellas figuran el deber de las partes de actuar de buena fe y con lealtad negocial (art. 1.7), las disposiciones del capítulo 3 sobre la validez (art. 3.1.4) y los límites a la posibilidad de las partes de modificar los plazos de prescripción (art. 10.3, párr. 2). Sin embargo, dado que los Principios UNIDROIT no son vinculantes, puede resultar imposible hacer respetar el carácter imperativo de esas disposiciones en algún caso en particular (véase el párr. 103 *supra*).

390. El carácter no vinculante de los Principios UNIDROIT también puede afectar a la aplicación de aquellas de sus normas que tienen por objeto regular las

relaciones tripartitas, como la representación (cap. 2, secc. 2), la estipulación a favor de terceros (cap. 5, secc. 2), la cesión de créditos, la transferencia de obligaciones y la cesión de contratos (cap. 9) y la pluralidad de deudores y de acreedores (cap. 11). Puede ocurrir que la norma correspondiente de los Principios UNIDROIT se aplique solamente a una de las relaciones bipartitas que, en conjunto, constituyen la relación tripartita. Por ejemplo, las normas sobre la representación podrían ser aplicables a la relación entre el representado y la otra parte, pero no a la establecida entre el representado y el representante, o entre este último y la otra parte.

391. En los Principios UNIDROIT no se enuncia ninguna norma que permita restringir abiertamente el uso de cláusulas estándar leoninas. En cambio, contienen una serie de disposiciones concebidas para proteger a las partes con menos experiencia y capacidad de negociación. Entre ellas cabe mencionar la prohibición de invocar cláusulas de exoneración manifiestamente leoninas (art. 7.1.6), la reducción de toda suma notablemente excesiva que se pacte en una cláusula penal (art. 7.4.13), la anulación del contrato en caso de excesiva desproporción (art. 3.2.7), la regla *contra proferentem* de interpretación de los contratos (art. 4.6) y la ineficacia de las cláusulas estándar sorpresivas (art. 2.1.20). Cabe destacar que la CIM carece de este tipo de normas.

## **12. ¿Cómo interactúan los Principios UNIDROIT con otros instrumentos de derecho uniforme?**

### *Relación con la CIM y la Convención sobre la Prescripción*

392. Los Principios UNIDROIT se redactaron teniendo en cuenta el derecho mercantil transnacional vigente, plasmado en instrumentos como la CIM y la Convención sobre la Prescripción (véase el párr. 329 *supra*). Sin embargo, dado que los Principios UNIDROIT tienen por objeto ofrecer un sistema de normas especialmente adaptadas a las necesidades de las operaciones comerciales internacionales, también recogen las soluciones que se perciben como las mejores, aunque todavía no se hayan adoptado a nivel general.

393. Cuando se comparan los Principios UNIDROIT con la CIM y con la Convención sobre la Prescripción, pueden distinguirse tres tipos de disposiciones: *a)* las que tratan de las mismas cuestiones; *b)* las que regulan la misma materia, pero con diferente grado de detalle, y *c)* las que se refieren a cuestiones excluidas del ámbito de aplicación de la CIM y de la Convención sobre la Prescripción. Es especialmente en relación con los tipos de disposiciones segundo y tercero que puede cobrar importancia la función de los Principios UNIDROIT como medio de interpretar y complementar los instrumentos internacionales de derecho uniforme (véanse los párrs. 351 y 352 *supra*).

394. En primer lugar, algunas de las disposiciones de los Principios UNIDROIT tratan exactamente de las mismas cuestiones que las convenciones. Por lo general, esas disposiciones reproducen, literalmente o al menos en cuanto al fondo, el contenido de las normas correspondientes de las convenciones. Algunos ejemplos dignos de destaque son las normas sobre la oferta y la aceptación (Principios UNIDROIT, arts. 2.1.2 a 2.1.11, y CIM, arts. 14 a 24 (véanse los párrs. 157 y 172 *supra*)), sobre la previsibilidad del daño (Principios UNIDROIT, art. 7.4.4, y CIM, art. 74 (véase el párr. 273 *supra*)) y sobre la fuerza mayor (Principios UNIDROIT, art. 7.1.7, y CIM, art. 79 (véase el párr. 277 *supra*)). En algunos casos, las normas son prácticamente idénticas, pero con algunas diferencias leves, aunque importantes. Por ejemplo, tanto la CIM como los Principios UNIDROIT tienen normas sobre la interpretación y la complementación del instrumento (véanse los párrs. 133 a 137 *supra*). Sin embargo, a diferencia del artículo 7, párrafo 2, de la CIM, el artículo 1.6, párrafo 2, de los Principios UNIDROIT no prevé que, cuando no puedan colmarse las lagunas de conformidad con los principios generales en que se basa el instrumento, el órgano decisor pueda remitirse, como último recurso, al derecho interno. Ambos instrumentos consideran que las partes contratantes están obligadas por los usos ampliamente conocidos y regularmente observados en el comercio internacional (véanse los párrs. 138 a 142 *supra*). Sin embargo, a diferencia del artículo 9, párrafo 2, de la CIM, el artículo 1.9, párrafo 2, de los Principios UNIDROIT no exige que las partes tengan conocimiento o deban tener conocimiento de un uso determinado para que este sea vinculante.

395. En segundo lugar, algunas de las disposiciones tratan materias que también están reguladas por las convenciones. Es el caso de muchas de las normas sobre la formación de los contratos, la indemnización de los daños y perjuicios y los plazos de prescripción. En esos casos, los Principios UNIDROIT coinciden en gran medida con las convenciones, aunque a veces van más allá de las soluciones que ofrecen estas o, al menos, son más explícitos que ellas. Por ejemplo, en el artículo 2.1.1 de los Principios UNIDROIT se reconoce expresamente que los contratos pueden perfeccionarse no solo mediante la aceptación de una oferta, sino también por otro acto de las partes que sea suficiente para manifestar un acuerdo. Los Principios UNIDROIT también contienen normas específicas sobre la confirmación por escrito, sobre los casos en que las partes condicionan el perfeccionamiento del contrato al acuerdo sobre asuntos específicos o una forma en particular, y sobre las cláusulas de integración y de prohibición de modificación oral del contrato (arts. 2.1.12, 2.1.13, 2.1.17 y 2.1.18), cuestiones que no están previstas expresamente en la CIM. Además, mientras que la CIM solo reconoce la función de la buena fe en el comercio internacional (art. 7, párr. 1), los Principios UNIDROIT establecen un deber general y de gran alcance de las partes de actuar de buena fe y con lealtad comercial durante toda la vida del contrato, incluida la etapa de las negociaciones (Principios UNIDROIT, arts. 1.7, 1.8 y 2.1.15). Las normas sobre la interpretación de los contratos que figuran en el capítulo 4 de los Principios UNIDROIT son mucho más detalladas y exhaustivas que las previstas

en el artículo 8 de la CIM sobre el mismo tema e incluyen, entre otras cosas, disposiciones específicas sobre la interpretación *contra proferentem*, la interpretación de textos multilingües y la integración del contrato en caso de lagunas (véanse los párrs. 133 a 137 *supra*). La CIM no contiene normas específicas sobre las cláusulas estándar, mientras que en los Principios UNIDROIT hay un conjunto de disposiciones detalladas al respecto, en especial sobre la incorporación de dichas cláusulas y el “conflicto entre formularios” (arts. 2.1.19 a 2.1.22) (véanse los párrs. 171 y 172 *supra*). Entre otras cuestiones contempladas en los Principios UNIDROIT que la CIM no prevé expresamente cabe mencionar las cláusulas de exoneración (art. 7.1.6), los tipos de interés (arts. 7.4.9 y 7.4.10) y el pago estipulado para el incumplimiento (art. 7.4.13). En casos muy contados, los Principios UNIDROIT se apartan deliberadamente de las convenciones anteriores. Por ejemplo, establecen un plazo ordinario de prescripción de tres años (art. 10.2), a diferencia del plazo de cuatro años previsto en el artículo 8 de la Convención sobre la Prescripción<sup>86</sup>.

396. En tercer lugar, muchas de las disposiciones de los Principios UNIDROIT regulan cuestiones que están expresamente excluidas del ámbito de aplicación de las convenciones, como la validez material de los contratos (cap. 3; véanse también el art. 4 de la CIM y los párrs. 119 a 122 *supra*), o cuestiones que están evidentemente fuera de dicho ámbito. Estas últimas abarcan, entre otras, las normas sobre el apoderamiento de representantes (cap. 2, secc. 2), la estipulación a favor de terceros (cap. 5, secc. 2), la compensación (cap. 8), la cesión de créditos, la transferencia de obligaciones y la cesión de contratos (cap. 9), y la pluralidad de deudores y de acreedores (cap. 11).

397. Muchos de estos temas, aunque no todos, se regulan en los Principios UNIDROIT debido a que estos no se aplican exclusivamente a los contratos de compraventa, sino a todos los tipos de contratos comerciales internacionales. Algunas de las disposiciones que no tienen un equivalente en las convenciones están específicamente formuladas a la medida de los contratos de servicios, en particular los contratos de larga duración y los denominados “contratos relacionales”, mientras que la CIM y la Convención sobre la Prescripción se centran generalmente en las “operaciones puntuales” individuales. Entre ellas cabe mencionar las relativas a la formación de contratos con términos abiertos (art. 2.1.14), la cancelación de los contratos fallidos (arts. 3.2.15 y 7.3.7), el deber de cooperación (art. 5.1.3), la determinación de la calidad de la prestación (art. 5.1.6), la resolución unilateral de contratos de tiempo indefinido (art. 5.1.8) y la excesiva onerosidad (arts. 6.2.1 a 6.2.3). En la edición de 2016 de los Principios UNIDROIT se introdujeron modificaciones importantes en seis artículos y en muchos de los comentarios de la edición anterior con el fin de responder mejor a las necesidades

<sup>86</sup> En el capítulo IV, sección B, *supra*, se comparan las disposiciones de la Convención sobre la Prescripción con las de los Principios UNIDROIT.



especiales de los contratos de larga duración. En esa edición también se incluyó, en el artículo 1.11, una definición específica del “contrato de larga duración” como “un contrato cuyo cumplimiento se extiende en el tiempo y que suele involucrar, en mayor o menor medida, una operación compleja y una relación continuada entre las partes”.

### *Relación con los Principios de La Haya*

398. Los Principios de La Haya son especialmente importantes para promover la aplicabilidad, mediante acuerdo, de los Principios UNIDROIT. Esto se logra con el artículo 3 de los Principios de La Haya, que es una de las normas más innovadoras de ese instrumento. Como se señaló anteriormente, en el capítulo III. B, el artículo 3 promueve la autonomía de las partes al permitir expresamente que se elijan, como derecho aplicable al contrato, “normas de derecho” no estatales a condición de que estén “generalmente aceptadas a nivel internacional, supranacional o regional como un conjunto de normas neutrales y equilibradas”. En el párrafo 3.6 del comentario de los Principios de La Haya se mencionan expresamente los Principios UNIDROIT como paradigma de ese tipo de normas.

399. Los Principios de La Haya ofrecen así una solución a la práctica de muchos Estados que no autorizan que sus órganos judiciales otorguen eficacia a la elección por las partes de normas jurídicas no estatales como derecho aplicable al contrato (véanse los párrs. 59 a 61 *supra*).

## **D. Normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento**

400. Los contratos comerciales internacionales suelen contener cláusulas en las que se establece la obligación de pagar una suma convenida en caso de falta de cumplimiento. Ese pago puede ser de naturaleza indemnizatoria (“cláusulas de indemnización convencional”) o punitiva (“cláusulas penales”). Existen diferencias entre los ordenamientos jurídicos internos en cuanto al tratamiento de dichas cláusulas, especialmente en lo que respecta a su validez, la facultad del juez de reducir la suma convenida y la posibilidad de reclamar daños y perjuicios cuando la pérdida excede de la suma convenida. Las Normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento (1983), elaboradas por la CNUDMI, son un instrumento jurídico no vinculante que establece normas uniformes sobre esas cuestiones. El instrumento es de naturaleza contractual y se aplica cuando las partes convienen en incorporarlo a su contrato.

401. Las Normas uniformes se aplican a los contratos internacionales que contienen cláusulas contractuales en las que se establece una suma convenida que se hace exigible en caso de falta de cumplimiento (art. 1). A los efectos de las Normas uniformes, un contrato se considera internacional cuando las partes tienen sus establecimientos en Estados diferentes (art. 2, apartado *a*). El carácter “internacional” se define de la misma manera que en la CIM (arts. 2 y 3; véanse también los arts. 1 y 10 de la CIM). Las Normas uniformes no se aplican a los contratos relativos a mercaderías, otros bienes o servicios que se suministren a una parte para su uso personal, familiar o doméstico, a menos que la otra parte, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no haya tenido ni deba haber tenido conocimiento de que el contrato se celebraba para tales fines (art. 4).

402. Las Normas uniformes no condicionan la reclamación de la suma convenida a la existencia de una pérdida efectiva, sino que establecen que el acreedor tiene derecho a la suma convenida con independencia de la pérdida efectivamente sufrida. Esta norma figura también en el artículo 7.4.13, párrafo 1, de los Principios UNIDROIT, según el cual “la parte perjudicada tiene derecho a cobrar esa suma sin tener en cuenta el daño efectivamente sufrido”. Por otro lado, de acuerdo con las Normas uniformes, el acreedor tiene derecho a la suma convenida solamente si el deudor es responsable de la falta de cumplimiento de la obligación (art. 5). Así, por ejemplo, si una parte queda exonerada de responsabilidad de conformidad con los artículos 79 u 80 de la CIM, dicha parte no tendrá que pagar la suma convenida, aun cuando se hubiera acordado su pago en caso de incumplimiento. Las partes podrán disponer en contrario o modificar los efectos de esta norma (Normas uniformes, art. 9), a reserva de lo dispuesto en las normas sobre validez previstas en el derecho interno aplicable.

## **1. Relación con el derecho al cumplimiento específico**

403. Si el contrato establece que el acreedor tiene derecho a la suma convenida en razón del retraso en el cumplimiento, tendrá derecho tanto al cumplimiento de la obligación como a la suma convenida (art. 6, párr. 1). Si el contrato establece que el acreedor tiene derecho a la suma convenida en razón de una falta de cumplimiento distinta del retraso, tendrá derecho al cumplimiento (por ejemplo, la reparación de las mercaderías no conformes) o a la suma convenida. No obstante, si la suma convenida no pudiera considerarse razonablemente como indemnización por la falta de cumplimiento, el acreedor tendrá derecho tanto al cumplimiento de la obligación como a la suma convenida (art. 6, párr. 2). Las partes pueden disponer en contrario o modificar los efectos de esta norma (art. 9).

## **2. Relación con el derecho a la indemnización de los daños y perjuicios**

404. Cuando el acreedor tenga derecho a la suma convenida, no podrá reclamar daños y perjuicios respecto de la porción de la pérdida cubierta por la suma convenida. No obstante, podrá reclamar daños y perjuicios respecto de la porción de la pérdida no cubierta por la suma convenida si la pérdida excede sustancialmente de dicha suma (art. 7). Las partes pueden disponer en contrario o modificar los efectos de esta norma (art. 9).

## **3. Reducción de la suma convenida por decisión de un órgano judicial o un tribunal arbitral**

405. En principio, ni los órganos judiciales ni los tribunales arbitrales están facultados para reducir la suma convenida. Sin embargo, tanto los órganos judiciales como los tribunales arbitrales tienen la facultad de reducir la suma convenida si resulta sustancialmente desproporcionada en relación con los daños y perjuicios sufridos por el acreedor (art. 8). En los Principios UNIDROIT se adopta una norma similar (art. 7.4.13, párr. 2). Esta es una norma imperativa y las partes no pueden disponer en contrario de ella ni modificar sus efectos (Normas uniformes, art. 9).

## **E. Textos regionales**

### **Ley Uniforme sobre Derecho Comercial General de la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África**

406. La compraventa mercantil en el marco de la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África (OHADA) está prevista en los artículos 234 a 302 de la Ley Uniforme sobre Derecho Comercial General de la OHADA, de 15 de diciembre de 2010.

407. Las disposiciones de la Ley Uniforme que se refieren al contrato de compraventa mercantil, y que en gran parte se basan en la CIM, establecen que son aplicables a los “contratos de compraventa de mercaderías” y que, a menos que se haya estipulado otra cosa, todo contrato de compraventa mercantil se rige por las disposiciones de la Ley Uniforme cuando las partes contratantes tienen su establecimiento principal en uno de los Estados partes de la OHADA o cuando las normas de DIPr dan lugar a la aplicación de la ley de un Estado parte.

408. Además de que el ámbito material de aplicación de la Ley Uniforme de la OHADA y de la CIM (compraventa de mercaderías) en lo que atañe a la compraventa mercantil es el mismo, ambos textos son también clara e indiscutiblemente idénticos en lo que respecta a sus normas sobre la formación del contrato, las obligaciones de las partes en un contrato de compraventa de mercaderías, los efectos de ese contrato y las normas que rigen el incumplimiento del contrato y la determinación de la responsabilidad conexas.

409. Cuando las partes contratantes tienen su establecimiento principal en Estados partes de la OHADA, el derecho aplicable al contrato es la Ley Uniforme. Cuando los Estados partes de la OHADA también son partes en la CIM, la Ley Uniforme sigue siendo aplicable de conformidad con el artículo 10 del Tratado sobre la Armonización del Derecho Mercantil en África de la OHADA, según el cual las leyes uniformes son directamente aplicables a los Estados partes y vinculantes para ellos. La Ley Uniforme de Derecho Comercial General no sería aplicable únicamente en el caso de que las partes contratantes hubiesen acordado aplicar otras disposiciones.

## **F. Modelos de contratos basados en textos uniformes**

### **1. Modelo de Contrato de Compraventa Internacional de la CCI y elaboración de normas jurídicas neutrales para los contratos internacionales**

410. La CCI elabora una sólida y variada serie de modelos de contratos y cláusulas comerciales internacionales que proporcionan una base jurídica firme sobre la cual los actores del comercio mundial pueden llegar rápidamente a un acuerdo justo y aceptable para ambas partes en las operaciones internacionales.

411. La serie de modelos de contratos de la CCI, cuyos pilares fundamentales guardan relación con el comercio mundial de mercaderías, abarca modelos sobre la representación, la distribución, la franquicia y la confidencialidad, entre otros. Todos los modelos de la CCI están concebidos para tener en cuenta de manera equilibrada los intereses de todas las partes, combinando un único marco normativo con disposiciones flexibles que permiten a las partes adaptarlos a sus propias necesidades.

412. Por lo general, los modelos de contrato de la CCI tienen cláusulas sobre el derecho aplicable y se remiten a instrumentos internacionales como norma supletoria, dejando a criterio de las partes modificar esa elección si así lo desean. Por ejemplo, el Modelo de Contrato de Compraventa Internacional (productos manufacturados) de la CCI, publicado por primera vez en 1997 y revisado y actualizado

en 2020, hace referencia a la aplicación de la CIM en sus condiciones generales. En particular, en el artículo 1.2 se establece que las cuestiones que no se resuelvan en el propio contrato (ni en las condiciones generales acordadas) se regirán por la CIM y, en la medida en que dichas cuestiones no estuvieran contempladas en esta y no se hubiera estipulado la ley aplicable, por remisión a la ley del lugar donde el vendedor tenga su establecimiento. Se alienta a las partes que deseen elegir una ley diferente de la del establecimiento del vendedor para regular las cuestiones que no estén contempladas en la CIM a que efectúen dicha elección en la primera parte del modelo de contrato, donde pueden negociarse condiciones individuales. También cabe destacar que, al redactar las cláusulas del contrato y las propias condiciones generales, la CCI se basó en la CIM como modelo principal para las cláusulas supletorias.

413. En la mayoría de los demás modelos de contrato se hace referencia a la aplicación de los principios generales de derecho mercantil y a los Principios UNIDROIT. Por ejemplo, de acuerdo con el artículo 24.1 del Modelo de Contrato de Representación Comercial de la CCI, toda cuestión que no se resuelva expresa o implícitamente en las disposiciones contractuales se regirá por los principios de derecho generalmente reconocidos en el comercio internacional como aplicables a los contratos de representación internacional, por los usos pertinentes del comercio y por los Principios UNIDROIT, en ese orden.

414. La CCI también ha elaborado cláusulas autónomas para regular cuestiones específicas, como la fuerza mayor o la onerosidad excesiva, que influyeron en la redacción de las disposiciones de los Principios UNIDROIT que regulan esas cuestiones (véase el art. 7.1.7, sobre la fuerza mayor, y los arts. 6.2.1 a 6.2.3, sobre la onerosidad excesiva). A su vez, los Principios UNIDROIT influyeron en la elaboración de la versión revisada más reciente de esas cláusulas, en particular la cláusula de onerosidad excesiva (*hardship*)<sup>87</sup>.

## 2. Textos orientativos del Centro de Comercio Internacional

415. El Centro de Comercio Internacional ha elaborado una guía para la redacción de contratos comerciales internacionales<sup>88</sup>, así como una recopilación de modelos de contrato<sup>89</sup>. Esos textos ofrecen orientación práctica para la celebración

---

<sup>87</sup> Las cláusulas de fuerza mayor y onerosidad excesiva (*hardship*) de la CCI de 2020 están publicadas en el [sitio web](#) de la CCI.

<sup>88</sup> Centro de Comercio Internacional, *Cross-border contracting: How to draft and negotiate international commercial contracts* (Ginebra, noviembre de 2018). Publicación disponible en el [sitio web](#) relativo al tema.

<sup>89</sup> *Contratos modelo para la pequeña empresa: guía legal para hacer negocios internacionales* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.10.III.T.1). Publicación disponible en el [sitio web](#) del Centro de Comercio Internacional.

de contratos comerciales internacionales, centrando la atención en las necesidades de las pequeñas empresas y remitiéndose con frecuencia a textos uniformes como la CIM y los Principios UNIDROIT.

### **3. Guía para la redacción de contratos de la International Bar Association**

416. Teniendo presentes los diversos requisitos relacionados con los contratos internacionales y las operaciones transfronterizas y, en particular, la necesidad de tener en cuenta varios documentos a la hora de redactar esos contratos, el Comité de Compraventa Internacional de la International Bar Association elaboró una guía para la redacción de contratos de compraventa internacional titulada *Cross-Border Transactions: A Drafting Guide for International Sales Contracts*, cuyo objetivo es ofrecer a los profesionales y empresarios una lista fácil de usar de las principales cuestiones que deben tenerse en cuenta.

417. La guía está dividida en 10 capítulos que tratan, entre otras cosas, de la preparación de una visita al país extranjero, el derecho sustantivo de la compraventa (con especial énfasis en la CIM), los asuntos relacionados con las normas jurídicas no vinculantes, las cuestiones relativas a la moneda y los pagos, la reglamentación aplicable a las exportaciones, la reventa en el país importador, la solución de controversias y los tratados fiscales. También proporciona un modelo de contrato de distribución. En cada capítulo figuran breves comentarios y una lista de sitios web para que el lector pueda investigar más a fondo los temas que le interesen. La guía se actualizó por última vez en 2015.

## V. Cuestiones jurídicas recurrentes que se plantean en relación con los contratos de compraventa

### A. Utilización de medios electrónicos

418. La utilización de información electrónica en las operaciones contractuales, incluidas las de carácter transfronterizo, se ha generalizado por varios motivos, entre ellos la velocidad con que se transmite la información, la posibilidad de acceder a los datos a distancia y en cualquier momento, y la posibilidad de reutilizar los datos. También ha planteado varias cuestiones en lo que respecta a la condición jurídica de la información electrónica.

419. La CNUDMI ha elaborado textos sobre cuestiones contractuales relacionadas con la utilización de la información electrónica. Entre ellos cabe mencionar la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico (1996)<sup>90</sup>, la Ley Modelo de la CNUDMI sobre las Firmas Electrónicas (2001)<sup>91</sup>, la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas (véanse los párrs. 425 a 430 *infra*) y la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Documentos Transmisibles Electrónicos (2017)<sup>92</sup>. La CNUDMI también ha preparado textos orientativos en las esferas del reconocimiento transfronterizo de las firmas electrónicas<sup>93</sup> y los aspectos contractuales de los contratos de computación en la nube<sup>94</sup>.

420. Los textos de la CNUDMI sobre comercio electrónico se basan en tres principios fundamentales: a) neutralidad tecnológica; b) no discriminación contra el uso de información electrónica, y c) equivalencia funcional.

421. De acuerdo con el principio de neutralidad tecnológica, la legislación no debe imponer el uso de ninguna tecnología, método o producto en particular, ni

---

<sup>90</sup> Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.99.V.4.

<sup>91</sup> *Ibid.*, núm. de venta S.02.V.8.

<sup>92</sup> *Ibid.*, núm. de venta S.17.V.5.

<sup>93</sup> *Fomento de la confianza en el comercio electrónico: cuestiones jurídicas de la utilización internacional de métodos de autenticación y firma electrónicas* (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.09.V.4).

<sup>94</sup> *Notas sobre las principales cuestiones relacionadas con los contratos de computación en la nube* (Nueva York, Naciones Unidas, 2019). Publicación disponible en el [sitio web](#) de la CNUDMI.

favorecer dicho uso de ningún otro modo. Con arreglo al principio de no discriminación, no se debe negar validez a una comunicación por la sola razón de que esté en forma electrónica. Según el principio de equivalencia funcional, las comunicaciones electrónicas pueden cumplir los objetivos y funciones de los documentos en papel si se satisfacen determinados requisitos. En los textos de la CNUDMI se establecen normas de equivalencia funcional en relación con los conceptos de constancia por escrito, firma, original, conservación y documento o título transmisible, que son propios del entorno basado en el papel.

422. En los textos de la CNUDMI también se establecen normas sobre diversos aspectos de la contratación electrónica, así como sobre el uso de las firmas electrónicas, que pueden desempeñar otras funciones además de las que cumplen las firmas en papel.

423. En particular, el capítulo III de la primera parte de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico regula aspectos directamente relacionados con la contratación electrónica, entre ellos los siguientes: la formación y validez de los contratos (art. 11); el reconocimiento por las partes (art. 12) y la atribución de los mensajes de datos (art. 13), con inclusión de su acuse de recibo (art. 14); y el tiempo y lugar de envío y de recepción de un mensaje de datos (art. 15). Dado que la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico ha sido adoptada en un gran número de jurisdicciones, el derecho uniforme de la contratación electrónica que se establece en esas disposiciones ya ha obtenido una amplia aceptación.

424. Otras esferas que también están relacionadas con la utilización de información electrónica en las operaciones contractuales son las normas jurídicas sobre privacidad y protección de los datos, las leyes de protección del consumidor (cuyas normas también pueden ser aplicables a los no consumidores en determinadas circunstancias) y la legislación en materia de pagos.

### *La Convención sobre Comunicaciones Electrónicas y su relación con la CIM y la Convención sobre la Prescripción*

425. La Convención sobre Comunicaciones Electrónicas persigue varios objetivos relacionados con la creación de seguridad jurídica en la utilización de comunicaciones electrónicas a través de fronteras. Uno de esos objetivos es permitir legalmente la utilización de comunicaciones electrónicas en el marco de tratados celebrados antes de que se generalizase el uso de los medios electrónicos.

426. Con ese fin, en el artículo 20 de la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas se declara que las disposiciones de dicha Convención se aplicarán a las comunicaciones electrónicas intercambiadas en relación con la formación o el cumplimiento de un contrato al que sean aplicables determinados tratados. Entre los



instrumentos enumerados en el artículo 20 figuran la CIM y la Convención sobre la Prescripción, así como la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (1958)<sup>95</sup>. Dado que la lista de tratados no es taxativa, la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas puede aplicarse a cualquier acuerdo internacional que sea aplicable a un contrato transfronterizo.

427. Un efecto de la interacción entre, por un lado, la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas y, por el otro, la CIM y la Convención sobre la Prescripción es la extensión a estos últimos tratados de los principios de neutralidad tecnológica, no discriminación contra el uso de información electrónica y equivalencia funcional en los que se basan los textos de la CNUDMI sobre comercio electrónico.

428. Por ejemplo, en el artículo 9 de la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas se establecen los requisitos de equivalencia funcional entre la forma escrita y la forma electrónica. Las comunicaciones electrónicas que satisfagan esos requisitos también cumplirán los requisitos de la forma escrita previstos en la CIM cuando resulten aplicables tanto la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas como la CIM.

429. El artículo 6 de la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas proporciona orientación para determinar la ubicación del establecimiento cuando se utilizan medios electrónicos. El concepto de establecimiento es importante para determinar la aplicabilidad de la CIM y de la Convención sobre la Prescripción.

430. La Convención sobre Comunicaciones Electrónicas también tiene disposiciones relativas a la contratación electrónica, concretamente sobre los siguientes aspectos: *a*) el tiempo y el lugar de envío y de recepción (art. 10, por el que se actualiza el art. 15 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico); *b*) la invitación para presentar ofertas (art. 11, que complementa el art. 14, párr. 2, de la CIM); *c*) el empleo de sistemas automatizados de mensajes (art. 12), y *d*) los errores cometidos por personas físicas al introducir datos (art. 14).

## B. Contratos de distribución

431. Los contratos de distribución podrían responder a diferentes tipos de modalidades en la práctica del comercio. Básicamente, en un contrato de distribución, el proveedor conviene en suministrar mercaderías de manera continua al distribuidor y este conviene en comprarlas y revenderlas a terceros por su cuenta y riesgo, es decir, en su propio nombre y representación. No existe, ni a nivel nacional ni internacional,

<sup>95</sup> Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 330, núm. 4739.

ninguna definición uniforme del contrato de distribución ni tampoco una caracterización uniforme de dicho contrato; por lo tanto, en el plano nacional este contrato puede considerarse una modalidad o subtipo de contrato de compraventa de mercaderías o un contrato autónomo en sí mismo. Las partes que celebran un contrato de distribución prevén una relación de larga duración que a menudo es de cooperación (véanse los párrafos 397 *supra* y 433 *infra* en lo que respecta a la definición de los “contratos de larga duración” prevista en los Principios UNIDROIT).

432. En algunos contratos de distribución, además de la obligación de distribuir las mercaderías, las partes estipulan otras obligaciones, como obligaciones relacionadas con la comercialización, la distribución y el desarrollo de actividades publicitarias o de comercialización de las mercaderías, las cláusulas de no competencia, la asistencia técnica, los derechos de propiedad industrial o intelectual o la obligación de seguir determinadas instrucciones impartidas por el proveedor y, por último, obligaciones de exclusividad (exclusividad de venta o de compra dentro de un territorio determinado o a un determinado grupo de distribuidores o clientes). La obligación de exclusividad puede consistir en la de comprar las mercaderías exclusivamente al proveedor, vender exclusivamente a determinados distribuidores que cumplan ciertos requisitos, o suministrar mercaderías a un solo distribuidor en un territorio o a un determinado grupo de clientes.

433. A nivel internacional no hay ningún instrumento uniforme que trate específicamente de los contratos de distribución. En un plano más general, quedan comprendidos en los Principios UNIDROIT como contratos de larga duración, cuya definición hace referencia a “un contrato cuyo cumplimiento se extiende en el tiempo y que suele involucrar, en mayor o menor medida, una operación compleja y una relación continuada entre las partes” (art. 1.11)<sup>96</sup>. En los Principios UNIDROIT, los contratos de larga duración se yuxtaponen con operaciones más sencillas, como los contratos de compraventa de ejecución única o instantánea (véase también el párr. 397 *supra*).

434. La mayoría de los órganos judiciales han llegado a la conclusión de que la CIM no es aplicable a los contratos de distribución (los denominados “acuerdos marco”), ya que estos contratos se centran en la “organización de la distribución” y no en el comercio de mercaderías. No obstante, la CIM puede aplicarse a los contratos de compraventa de mercaderías celebrados sobre la base de un contrato de distribución si se cumplen todas las condiciones de aplicabilidad de la CIM (carácter internacional, compraventa de mercaderías, etc.).

435. Además, aunque esta interpretación no está firmemente establecida, la CIM se ha aplicado al acuerdo marco cuando este consiste en un contrato de suministro

---

<sup>96</sup> En el comentario núm. 3 del art. 1.11 de los Principios UNIDROIT y en varios de los ejemplos que figuran en ese instrumento se hace referencia a los contratos de distribución.

de mercaderías en el que se indican las mercaderías y se señalan la cantidad y el precio o se prevé un medio para determinarlos en el futuro (arts. 8, 9, 14, párr. 1, y 55). En ese caso, las obligaciones contractuales derivadas del acuerdo marco podrían analizarse a la luz de las normas de la CIM, entre ellas las obligaciones de exclusividad, sin perjuicio de que deban respetarse otras normas del derecho interno que por lo demás sea aplicable, como las relativas a la obligación de no competir, ya que las cuestiones de competencia no están contempladas en la CIM.

436. A falta de un instrumento internacional uniforme en esta materia, las partes podrían evitar la incertidumbre derivada de la aplicación de la CIM a los contratos de distribución internacional eligiendo de manera expresa la CIM, o bien por sí sola, o bien con los Principios UNIDROIT, como ley o normas de derecho aplicables al contrato (aceptación expresa).

### C. Representación

437. El contrato de representación podría definirse como el que se celebra entre un representado y un intermediario, en virtud del cual el intermediario tiene o declara tener facultades para actuar en nombre de otra persona, el representado, a fin de concertar un contrato de compraventa de mercaderías con un tercero (véanse el artículo 1, párrafo 1, sobre el ámbito de aplicación, de la Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías<sup>97</sup>, de 1983; el Convenio de La Haya de 1978 sobre los Contratos de Intermediarios (véanse los párrs. 52 a 54 *supra*), y el artículo 2.2.1, párrafo 1, de los Principios UNIDROIT<sup>98</sup>). A ese respecto, el intermediario puede actuar en su propio nombre o en el del representado.

438. En general, el intermediario puede actuar no solo en relación con la celebración del contrato de compraventa internacional, sino también respecto de la ejecución de ese contrato. Por lo tanto, algunas disposiciones de la CIM pueden ser aplicables al intermediario.

439. En la etapa de formación del contrato, el intermediario puede ser quien haga la oferta, o la invitación a hacer una oferta (CIM, art. 14, párr. 1). Esta última situación se da cuando el intermediario no tiene facultades para celebrar el contrato en nombre del representado, ya que, obviamente, en ese caso la propuesta no puede indicar la intención de quedar obligado en caso de aceptación, por lo que

---

<sup>97</sup> La Convención, que aún no ha entrado en vigor, tiene por objeto complementar los aspectos relativos a la relación de representación en las operaciones de compraventa internacional de mercaderías entre el representado y el intermediario que no están contemplados en la CIM.

<sup>98</sup> De hecho, los Principios UNIDROIT intervinieron en esta esfera del derecho general de los contratos y sustituyeron esas normas por un conjunto más coherente y completo de normas, aunque, por supuesto, no vinculantes.

el intermediario enviará la invitación a hacer una oferta indicando en ella la falta de dicha intención, por ejemplo, con la mención de “sin mi consentimiento” o “a reserva de la aceptación del representado”.

440. Durante la ejecución del contrato puede suceder, entre otras cosas, que el intermediario sea la persona que reciba del comprador la notificación relativa a la falta de conformidad de las mercaderías prevista en el artículo 39, párrafo 1, de la CIM. En esas situaciones, los problemas relativos al alcance de las facultades del intermediario deberían resolverse de conformidad con el derecho interno o las normas de derecho elegidas por las partes que en su defecto fuesen aplicables.

441. Además, en lo que respecta al ámbito de aplicación de la CIM, podrían surgir especiales dificultades para determinar la aplicación de la CIM (arts. 1 y 10), en particular en el caso de la representación oculta. Por lo general, no será el establecimiento del intermediario, sino el del representado, el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su ejecución.

442. Los Principios UNIDROIT contienen un conjunto completo de normas sobre la representación en el capítulo 2, en el que se hace referencia a la formación del contrato y a la facultad del representante para afectar las relaciones jurídicas del representado por o con respecto a un contrato con un tercero, ya sea que el representante actúe en su nombre o en el del representado. Dicho capítulo rige únicamente las relaciones entre, por un lado, el representado o el representante y, por el otro, el tercero, y no se ocupa de las relaciones internas entre el representado y el representante, que se rigen por el contrato y por la ley que por lo demás resulte aplicable. En el capítulo se prevén el alcance de la representación (art. 2.2.2, que aplica la norma general de que el otorgamiento de facultades al representante por el representado no está sujeto a ningún requisito concreto de forma y la norma de que el alcance de dichas facultades será el que se requiera para realizar todos los actos necesarios para lograr los objetivos con que fueron conferidas), la diferencia entre la “representación aparente” y la “representación oculta” (arts. 2.2.3 y 2.2.4), la situación en que el representante actúa sin poder o lo excede, con la posibilidad de que el representado ratifique el acto (arts. 2.2.5, 2.2.6 y 2.2.9), el conflicto de intereses como causal de anulación del contrato (art. 2.2.7), el nombramiento de un subrepresentante, acto que se considera comprendido en las facultades implícitas del representante (art. 2.2.8), y la extinción del poder (art. 2.2.10). Los Principios UNIDROIT, a diferencia de algunos ordenamientos jurídicos, no distinguen entre representación “directa” e “indirecta”; no hacen referencia a situaciones en que las facultades del representante son conferidas por la ley o emanan de una autorización judicial, y no prevalecen sobre las normas especiales relativas a los representantes de empresas previstas en las leyes imperativas aplicables en caso de conflicto entre dichas normas y las de los Principios UNIDROIT (véanse también los párrs. 341 y 390 *supra*).

## D. Cuestiones relativas a los programas informáticos, los datos y la propiedad intelectual

443. El comercio de información digital, en particular cuando la información está separada del soporte físico en que se almacena, es un fenómeno bastante nuevo, y su régimen jurídico es un asunto no resuelto aún. El comercio en ese ámbito empezó con el surgimiento de los programas informáticos como objeto independiente de operaciones comerciales, y se expandió rápidamente para abarcar contenidos digitales como música, libros electrónicos y aplicaciones. Los criterios que se utilizan para caracterizar esas operaciones a fin de determinar el régimen jurídico aplicable varían de una jurisdicción a otra. En algunas jurisdicciones se aplica el derecho aplicable a la compraventa de mercaderías, ya sea por aplicación directa de las leyes que rigen en esa materia o por analogía con ellas. En otras se da a las operaciones de suministro de información digital el mismo tratamiento que a los contratos ordinarios no regulados por regímenes especiales de compraventa de mercaderías o a los contratos de licencia, y en algunas jurisdicciones se están elaborando normas *sui generis* en el ámbito del derecho de los contratos para que sean aplicables al comercio de contenidos digitales<sup>99</sup>.

444. En este contexto, la cuestión de si las operaciones de suministro de información digital (programas informáticos, programas de computación, aplicaciones, música, libros electrónicos, bienes inteligentes, etc.) están o no comprendidas en el ámbito de aplicación de la CIM plantea dificultades a la hora de interpretar dicha Convención. Esta cuestión no se previó en 1980, cuando se aprobó la CIM. Hay diversidad de opiniones al respecto. Se plantean interrogantes tanto con respecto a la definición de “mercaderías” (por ejemplo, si tienen que ser bienes corporales) como en relación con la naturaleza de la operación (por ejemplo, venta, licencia de propiedad o acceso a datos no protegidos por un régimen de derechos de propiedad). También es necesario evaluar debidamente, por un lado, la conveniencia de lograr la uniformidad del derecho mediante la aplicación general de la CIM y, por el otro, las ventajas de elaborar una norma adecuada que se adapte a la moderna y evolutiva tecnología de la información.

445. Sin embargo, una cuestión sobre la que en general hay consenso es que las operaciones de suministro de información digital deben distinguirse de las operaciones cuyo objeto es la propiedad intelectual subyacente (por ejemplo, los derechos de autor y las patentes) si la información está protegida por un régimen de ese tipo. La parte que suministre la información digital, ya sea el titular de los derechos de propiedad intelectual sobre dicha información, una persona a quien se haya concedido una licencia para suministrar la información digital a un tercero,

---

<sup>99</sup>Véase, por ejemplo, la directiva (UE) 2019/770 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 2019, relativa a determinados aspectos de los contratos de suministro de contenidos y servicios digitales.

o una persona que tenga el control del acceso a datos que no estén protegidos por normas de propiedad intelectual, simplemente estará concediendo a la otra parte el derecho a utilizar la información digital dentro de los límites del contrato que celebren y de la ley aplicable en materia de propiedad intelectual. La propiedad intelectual podrá seguir, o no, en manos del titular.

446. La regulación de la propiedad intelectual se ha armonizado en gran medida mediante tratados internacionales, como la Convención de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (1886)<sup>100</sup>, el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883)<sup>101</sup> y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (1994)<sup>102</sup>. No obstante, debido al principio de la territorialidad, la ley del territorio en que la propiedad intelectual está protegida es la que determina el grado de protección de la propiedad intelectual. En el comercio internacional, esto genera el problema de que los derechos de propiedad intelectual se determinan de manera independiente en cada jurisdicción. En vista de este problema, en el artículo 42 de la CIM se establece una norma uniforme respecto de la ley aplicable para determinar si las mercaderías vulneran derechos de propiedad intelectual de terceros, a fin de comprobar si el vendedor ha cumplido o no la obligación de entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de terceros basados en la propiedad intelectual.

447. Cabe señalar asimismo que el American Law Institute y el European Law Institute están llevando a cabo un proyecto conjunto con el fin de establecer principios que regulen la nueva economía de los datos, en particular el comercio de datos electrónicos. Si el proyecto consigue su propósito y el documento jurídico no vinculante que emane de él resulta ser influyente, el resultado puede llegar a ser una mayor armonización en esta esfera y perspectivas de trabajo para las organizaciones internacionales.

## **E. Comercio compensatorio y trueque**

448. En los contratos de compraventa de mercaderías, entre ellos los que están comprendidos en el ámbito de aplicación de la CIM, la propiedad de las mercaderías se transmite contra el pago de un precio en una moneda. Sin embargo, también puede transmitirse, total o parcialmente, contra la transmisión de la propiedad de otras mercaderías. Ese contrato se denomina comúnmente “trueque”.

---

<sup>100</sup> Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 828, núm. 11850.

<sup>101</sup> *Ibid.*, vol. 828, núm. 11851.

<sup>102</sup> *Ibid.*, vol. 1869, núm. 31874.

449. En 1992, la CNUDMI adoptó la *Guía jurídica sobre operaciones de comercio compensatorio internacional*<sup>103</sup>, que proporciona orientación sobre soluciones contractuales para diferentes tipos de operaciones de comercio compensatorio, definidas como “aquellas en las que una parte suministra mercancías, servicios, tecnología o algún otro valor económico a la otra parte y, en contrapartida, la primera parte compra de la segunda una cantidad convenida de mercancías, servicios, tecnología o algún otro valor económico”. El vínculo entre ambas operaciones debe establecerse expresamente. Según dicha Guía, las operaciones de comercio compensatorio abarcan el trueque, la compra recíproca, la venta con pacto de compra de productos y la compensación industrial<sup>104</sup>.

450. El trueque y otras operaciones de comercio compensatorio, siempre que sean de carácter internacional y se celebren entre partes comerciales, están claramente comprendidas en el ámbito de aplicación de los Principios UNIDROIT (véase el párr. 354 *supra*), que es más amplio que el de la CIM.

451. Existen diferentes opiniones sobre la aplicabilidad de las disposiciones de la CIM a los contratos de trueque. Algunos elementos, como la definición del concepto de precio en la CIM, pueden influir en esas opiniones. En general, las disposiciones de la CIM se han aplicado con frecuencia a los contratos de trueque cuando la cuestión pertinente se plantea tanto en los contratos de compraventa de mercaderías como en los contratos de trueque, pero no se han aplicado cuando la cuestión recibe un tratamiento jurídico diferente en esos dos tipos de contratos.

452. En lo que concierne a los instrumentos uniformes de DIPr, parece haber consenso en que los instrumentos que rigen el derecho aplicable a la compraventa internacional de mercaderías no se aplican a los contratos que impliquen la enajenación de bienes a cambio de algo que no sea dinero. Con respecto a los instrumentos que regulan los contratos de manera más general, como el Reglamento Roma I, solo sus normas generales son aplicables al trueque y demás operaciones; en cambio, las normas específicas sobre el contrato de compraventa no se le aplican.

---

<sup>103</sup> Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.93.V.7.

<sup>104</sup> En cuanto a las compensaciones industriales, es decir, los contratos celebrados entre una entidad privada y una entidad pública como condición para la venta de bienes o servicios en el mercado de contratación pública, véase también la guía elaborada al respecto por la CCI y el European Club for Countertrade and Offset titulada *Guide to International Offset Contracts* (París, 2019), disponible en el [sitio web](#) de la CCI, en la que se hace referencia a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo sexto período de sesiones, suplemento núm. 17 (A/66/17)*, párr. 192 y anexo I), así como al derecho europeo.





## Anexo

# Fuentes de información sobre instrumentos de derecho uniforme en el ámbito de los contratos comerciales internacionales

En el presente anexo figura información sobre archivos de jurisprudencia, bibliografía y otras fuentes relacionadas con instrumentos de derecho uniforme en el ámbito de los contratos comerciales internacionales. Los recursos en línea son de acceso gratuito.

### A. Recursos ofrecidos por la Conferencia de La Haya, la CNUDMI y el UNIDROIT

#### 1. Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado

El texto y el comentario de los Principios sobre la Elección del Derecho Aplicable en materia de Contratos Comerciales Internacionales (“Principios de La Haya”) de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado (“Conferencia de La Haya”), así como las leyes que dan aplicación a los Principios de La Haya y la labor preparatoria, pueden consultarse en la [página](#) respectiva del sitio web de la Conferencia de La Haya. La información sobre los Principios de La Haya, además de estar publicada en francés e inglés, que son los dos idiomas oficiales de la Conferencia de La Haya, está disponible en coreano, español y portugués. Los artículos de los Principios de La Haya han sido traducidos a los idiomas árabe, bengalí, chino, farsi, griego, indonesio, mongol, polaco, portugués (Brasil), rumano, ruso, serbio, ucraniano y vietnamita.

El texto y el informe explicativo del Convenio sobre la Ley Aplicable a las Ventas de Carácter Internacional de Bienes Muebles Corporales pueden consultarse en la [página](#) correspondiente del sitio web de la Conferencia de La Haya. También

figuran, junto con la labor preparatoria, en las [actas de la séptima sesión](#) de la Conferencia de La Haya. Además de las versiones en francés e inglés, el texto del Convenio está disponible en chino, neerlandés, noruego y ruso.

El texto y el informe explicativo del Convenio sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Intermediarios y a la Representación pueden consultarse en la [página](#) correspondiente del sitio web de la Conferencia de La Haya. También figuran, junto con la labor preparatoria, en las [actas de la 13ª sesión](#). Además de las versiones en francés e inglés, que son los dos idiomas oficiales de la Conferencia de La Haya, el texto del Convenio está disponible en chino, neerlandés y polaco.

El texto y el informe explicativo del Convenio sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías pueden consultarse en la [página](#) correspondiente del sitio web de la Conferencia de La Haya. También figuran, junto con la labor preparatoria, en las [actas de la sesión extraordinaria de octubre de 1985](#). Además de las versiones en francés e inglés, el texto del Convenio está disponible en árabe, chino y neerlandés.

El texto, el informe explicativo y la labor preparatoria del Convenio sobre Acuerdos de Elección de Foro, de 30 de junio de 2005, pueden consultarse en la sección titulada “[Choice of Court section](#)” del sitio web de la Conferencia de La Haya. También figuran en las [actas de la 20ª sesión](#). Además de las versiones en francés e inglés, el texto y el informe explicativo están disponibles en alemán, búlgaro, checo, croata, danés, eslovaco, esloveno, español, estonio, finlandés, griego, húngaro, italiano, letón, lituano, maltés, neerlandés, polaco, portugués, rumano y sueco.

El texto, el informe explicativo y la labor preparatoria del Convenio sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Extranjeras en Materia Civil y Comercial, de 2 de julio de 2019, pueden consultarse en la [página](#) correspondiente del sitio web de la Conferencia de La Haya. Se incluirán en las actas de la 22ª sesión.

## **2. La CNUDMI y otras entidades del sistema de las Naciones Unidas**

Los textos, las notas explicativas y demás material relacionado con los textos de la CNUDMI están disponibles en el sitio web de la CNUDMI en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas.

La labor preparatoria puede consultarse en documentos de la Comisión y de los grupos de trabajo. Los [documentos oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías](#), celebrada en

Nueva York del 20 de mayo al 14 de junio de 1974 (documento A/CONF.63/16), y los [documentos oficiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías](#), celebrada en Viena del 10 de marzo al 11 de abril de 1980 (documento A/CONF.97/19), también están disponibles.

El [comentario de la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías](#) (documento A/CONF.63/17) puede consultarse en el sitio web de la CNUDMI. Si bien no existe un comentario oficial de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM), el [informe del Secretario General que contiene un comentario acerca del proyecto de convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías](#) (documento A/CN.9/144) aporta información útil.

La secretaría de la CNUDMI ha creado un sistema de reunión y difusión de información sobre sentencias judiciales y laudos arbitrales relacionados con textos de la CNUDMI denominado “Jurisprudencia relativa a los textos de la CNUDMI” (CLOUT). La finalidad del sistema es promover el conocimiento, la interpretación uniforme y la aplicación de esos textos. Los documentos del sistema CLOUT están disponibles en el [sitio web de la CNUDMI](#) en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas.

El sistema CLOUT incluye una base de datos que contiene resúmenes de sentencias judiciales y laudos arbitrales en los que se ha aplicado la CIM, la Convención sobre la Prescripción, la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales y otros textos de la CNUDMI.

El *Compendio de la CNUDMI de Jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* presenta, de manera clara, concisa y objetiva, las principales tendencias en la interpretación y aplicación de la CIM. El *Compendio* se actualiza periódicamente y puede consultarse en el [sitio web de la CNUDMI](#).

En la Biblioteca Audiovisual de Derecho Internacional de las Naciones Unidas hay conferencias sobre la CIM (“[The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods \(part I\): purposes, background, history, nature, scope and application](#)”, y “[Part II: issues covered and key substantive provisions](#)”, dictada por Harry M. Flechtner) y sobre los textos de la CNUDMI en materia de comercio electrónico (“[Legal aspects of electronic commerce in international trade \(part I\): electronic contracting: economic context and private law](#)”, y “[Part II: electronic authentication and signature methods: legal issues and public policy](#)”, por José Angelo Estrella-Faria).

La [Colección de Tratados de las Naciones Unidas](#) ofrece información autorizada sobre la situación de los tratados depositados en poder del Secretario General, que incluye información sobre la evolución de la situación.

### 3. UNIDROIT

El texto de los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (“Principios UNIDROIT”) de 2016, que contiene normas en negrilla y comentarios, está disponible en el sitio web del UNIDROIT en [francés](#) e [inglés](#). Existen asimismo versiones en muchos otros idiomas de las normas en negrilla que están publicadas en la [página](#) respectiva del sitio web del UNIDROIT. Las ediciones anteriores de los Principios UNIDROIT (1994, 2004 y 2010) también están disponibles en el [sitio web](#) del UNIDROIT, en la sección “Instruments” y, dentro de esta, en “Commercial Contracts”. La labor preparatoria (desde sus comienzos en 1970) también puede consultarse en el [sitio web](#) del UNIDROIT.

La base de datos [UNILEX](#) contiene jurisprudencia y bibliografía sobre los Principios UNIDROIT. UNILEX ofrece una recopilación de laudos arbitrales y sentencias judiciales de tribunales nacionales, con resúmenes y palabras clave en inglés, así como el texto original cuando se dispone de él. Permite buscar información no solo por fecha, órgano judicial o tribunal arbitral y artículos de los Principios UNIDROIT, sino también por las cuestiones (“*issues*”) enumeradas debajo de cada artículo en un orden sistemático. Desde 2019 ha permitido a los usuarios buscar casos por tipo de contrato, nacionalidad de las partes y derecho internacional o nacional.

El UNIDROIT publica la revista *Uniform Law Review* (publicación de la Universidad de Oxford que se edita desde 2013), en la que figuran las actas de diversas conferencias sobre los Principios UNIDROIT organizadas por el UNIDROIT, entre ellas las denominadas “20 Years of UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts: experiences and prospects” (*Uniform Law Review*, vol. 19, núm. 4 (diciembre de 2014)) y “United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts: contrast and convergence” (*Uniform Law Review*, vol. 22, núm. 1 (marzo de 2017)). El UNIDROIT también publicó una serie de ensayos titulada *Eppur Si Muove: The Age of Uniform Law — Essays in Honour of Michael Joachim Bonell to Celebrate his 70th Birthday* (Roma, UNIDROIT, 2016), en la que figura una sección sobre los Principios UNIDROIT (págs. 1197 a 1713).

Los textos de la [Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías](#), de 1964, y de la [Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías](#), de 1964,

pueden consultarse en el sitio web del UNIDROIT en francés e inglés, al igual que el [Comentario](#) de André Tunc.

Los demás instrumentos del UNIDROIT están publicados en el sitio web del UNIDROIT en francés e inglés, así como en otros idiomas, según el instrumento de que se trate. En particular, la [Guía jurídica sobre agricultura por contrato](#), del UNIDROIT, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, está disponible en chino, español, francés, inglés y portugués. La publicación titulada [Guide to International Master Franchise Arrangements](#) está disponible en francés e inglés.

## B. Otros recursos

Existe mucho material disponible sobre derecho mercantil internacional uniforme en materia de contratos. La información que figura en el presente anexo tiene por objeto ofrecer orientación sobre dicho material y no pretende ser exhaustiva.

### 1. Determinación del derecho aplicable a los contratos comerciales internacionales

La secretaría de la Conferencia de La Haya (Oficina Permanente) publica en el sitio web de la Conferencia una [bibliografía](#) de textos relacionados con los instrumentos de la Conferencia de La Haya sobre el derecho aplicable a los contratos comerciales internacionales.

Un recurso útil para entender la evolución y el contenido de los Principios de La Haya es la publicación titulada *Choice of Law in International Commercial Contracts: Global Perspectives on the Hague Principles*, de Daniel Girsberger, Thomas Kadner Graziano y Jan L. Neels, eds. (Oxford, Oxford University Press, 2021).

### 2. Derecho sustantivo de la compraventa internacional

La secretaría de la CNUDMI publica una bibliografía de textos de la CNUDMI sobre la compraventa internacional de mercaderías y sobre comercio electrónico, en un [documento anual](#) y también en [forma consolidada](#). Los textos mencionados en la bibliografía también están disponibles en el [catálogo en línea de la Biblioteca Jurídica de la CNUDMI](#).

Los comentarios sobre la CIM y los textos conexos pueden ser de gran utilidad para trabajos de investigación. Las publicaciones tituladas *Commentary on the UN*

*Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (Ingeborg Schwenzer, ed.) y *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention* (Harry Flechtner, ed.) se actualizan periódicamente. Otros comentarios, como los titulados *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention* (C. M. Bianca y Michael Joachim (Milán, Giuffrè, 1987)) y *Commentary on International Sales Law* (Fritz Enderlein y Dietrich Maskow (Bristol (Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte), Oceana Publications, 1992)), proporcionan información útil sobre la evolución de la CIM.

La [base de datos en línea sobre la CIM](#) de la Universidad de Basilea y la [base de datos Albert H. Kritzer sobre la CIM](#) de la Universidad Pace contienen información sobre un gran número de casos y otro material sobre la CIM y textos conexos. Algunos casos están publicados en su versión completa y en el idioma original, junto con su traducción al inglés.

El CISG Advisory Council es una organización académica privada cuyo objetivo es promover la interpretación uniforme de la CIM en vista de su carácter internacional. Ha preparado varias opiniones en las que se analizan cuestiones de actualidad relacionadas con la CIM. Las opiniones figuran en el [sitio web](#) de la organización en varios idiomas y pueden consultarse en forma gratuita.

### **3. Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales**

Entre la gran cantidad de publicaciones existentes sobre los Principios UNIDROIT (además de los recursos citados precedentemente), cabe mencionar la que lleva el título de *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)* (segunda edición, Stefan Vogenauer, ed. (Oxford, Oxford University Press, 2015)), en la que se analizan los Principios a fondo y artículo por artículo. En la publicación titulada *An International Restatement of Contract Law* (tercera edición, Michael Joachim Bonell (Nueva York, Transnational Publishers, 2005)) se expone una visión general del origen y el propósito de los Principios. El mismo autor publicó recientemente un examen de la aplicación de los Principios UNIDROIT en la práctica (“The law governing international commercial contracts and the actual role of the UNIDROIT Principles”, *Uniform Law Review*, vol. 23, núm. 1 (marzo de 2018)). En 2019, la International Bar Association publicó los [resultados](#) de su investigación sobre la función que cumplen los Principios UNIDROIT (*Perspectives in Practice of the UNIDROIT Principles 2016: Views of the IBA Working Group on the practice of the UNIDROIT Principles 2016* (Londres, 2019)). Los Principios UNIDROIT han sido un tema elegido reiteradamente por la International Academy of Comparative Law. Véase, por ejemplo, la publicación del informe general y los informes nacionales presentados en su 20º congreso, celebrado en Fukuoka

(Japón), del 22 al 28 de julio de 2018 (Alejandro M. Garro y José Antonio Moreno Rodríguez, eds., *Use of the UNIDROIT Principles to Interpret and Supplement Domestic Contract Law* (Heidelberg, Springer, 2021)).

El texto de los [Principios de Derecho del Contrato de Reaseguro](#), así como otro material conexo, puede consultarse en el [sitio web](#) del Grupo de Trabajo sobre los Principios de Derecho del Contrato de Reaseguro.

#### 4. Sitios web citados en la presente Guía

En la presente Guía se citan los sitios web siguientes:

- Biblioteca Audiovisual de Derecho Internacional de las Naciones Unidas: <https://legal.un.org/avl>
- Cámara de Comercio Internacional: [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)
- Centro de Comercio Internacional: [www.intracen.org](http://www.intracen.org)
- Centro de Comercio Internacional, *Cross-border contracting: How to draft and negotiate international commercial contracts*: [www.precontractual.com](http://www.precontractual.com)
- CISG Advisory Council: [www.cisgac.com](http://www.cisgac.com)
- CNUDMI: <https://uncitral.un.org>
- Colección de Tratados de las Naciones Unidas: <https://treaties.un.org>
- Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado: <https://www.hcch.net/>
- Organización de los Estados Americanos: [www.oas.org](http://www.oas.org)
- Grupo de Trabajo sobre los Principios de Derecho del Contrato de Reaseguro: [www.ius.uzh.ch/de/research/projects/pricl.html](http://www.ius.uzh.ch/de/research/projects/pricl.html)
- UNIDROIT: [www.unidroit.org](http://www.unidroit.org)
- UNILEX: [www.unilex.info](http://www.unilex.info)







