

**Asamblea General**

Distr. general
23 de abril de 2015
Español
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional****48º período de sesiones**

Viena, 29 de junio a 10 de julio de 2015

**Tendencias actuales en el ámbito del derecho de
compraventa internacional de mercaderías****Nota de la Secretaría****Introducción**

1. En su 46º período de sesiones, la Comisión solicitó a la Secretaría que comenzara a planificar un coloquio con motivo del 35º aniversario de la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (“Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa” o CIM)¹, que tendría lugar en una fecha posterior al 47º período de sesiones de la Comisión. La Comisión convino en que debía ampliar el alcance de ese coloquio incorporando algunas de las cuestiones planteadas en una propuesta formulada en su 45º período de sesiones (A/CN.9/758)². La Comisión reiteró esa solicitud en su 47º período de sesiones³. Así pues, la Secretaría organizará una mesa redonda en el 48º período de sesiones de la Comisión que contará con la participación de expertos en derecho de compraventa internacional de mercaderías.

2. Desde el 47º período de sesiones de la Comisión, la Secretaría ha coordinado una serie de eventos regionales y nacionales sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, o participado en ellos, con vistas a recopilar información para la Comisión y, en particular, aportar información de fondo a la mesa redonda sobre la compraventa internacional de mercaderías.

3. Los eventos ya celebrados son los siguientes: “International Commercial Law from a Nordic and Baltic Perspective: Status and Current Challenges”, Universidad de Aarhus (Dinamarca), 18 de septiembre de 2014; “35 Years CISG and Beyond”,

¹ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1489, núm. 25567.

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

³ *Ibid.*, *sexagésimo noveno período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/69/17)*, párr. 255.



Universidad de Basilea (Suiza), 29 y 30 de enero de 2015; “Global Sales Law Conference: The CISG at 35: Challenges Today”, Universidad de Georgetown (Estados Unidos de América), 30 de enero de 2015; “International Sales Contracts in the 21st Century: Conference on the 35th Anniversary of the Adoption of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980)”, Universidad Széchenyi István, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas Deák Ferenc, 19 de febrero de 2015 (Hungría); “Brazil and the CISG”, FIEP — Campus da Indústria Curitiba (Brasil), 4 de marzo de 2015; “Celebrating the 35th Anniversary of the CISG: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and Contract Law in Asia”, Universidad de Tokio (Japón), 11 de marzo de 2015; “7th Annual MAA Peter Schlechtriem CISG Conference: The Electronic CISG — The Future of the CISG in light of Technological Progress”, Viena (Austria), 26 de marzo de 2015; y “Congreso Internacional: Celebrando el Éxito de la CNUDMI: 35º Aniversario de la CISG y 30º Aniversario de la Ley Modelo de Arbitraje”, Universidad Carlos III de Madrid (España), 20 de abril 2015.

4. Los eventos previstos son los siguientes: “UNCITRAL-Singapore Seminar on 35 Years of the CISG: Achievements and Perspectives”, que se celebrará en la Singapore Management University (Singapur) los días 23 y 24 de abril de 2015; “2015 UNCITRAL Asia Pacific Incheon Spring Conferences” en Incheon (República de Corea) los días 4 y 5 de junio de 2015; “360° of International Sales of Goods”, en la Universidad Externado de Colombia (Colombia), los días 19 y 20 de octubre; y “35 Years of CISG — Present Experiences and Future Challenges”, en la Universidad de Zagreb (Croacia), los días 1 y 2 de diciembre de 2015.

5. La finalidad de la presente nota, basada también en los debates celebrados en el marco de los eventos mencionados, es describir las tendencias actuales de la adopción y utilización de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa y sus textos complementarios, como la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974)⁴, enmendada por el Protocolo de 1980 (Viena) (“Convención sobre la Prescripción”)⁵; y la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales (Nueva York, 2005) (“Convención sobre las Comunicaciones Electrónicas”)⁶; así como documentos conexos ajenos a la CNUDMI.

Promoción de la adopción de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa por parte de los Estados

6. A lo largo del último decenio, la Secretaría ha intensificado, en consonancia con el aumento del interés por la asistencia técnica y la cooperación, las actividades destinadas a promover la adopción, la utilización efectiva y la interpretación uniforme de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa. En este contexto, la CIM ha sido señalada como uno de aquellos tratados que sería deseable ver universalmente adoptados⁷. Como consecuencia de ello, la Secretaría se ha

⁴ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1511, núm. 26119.

⁵ Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1511, núm. 25121.

⁶ Naciones Unidas, *Treaty Series*, núm. 50525.

⁷ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo sexto período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/66/17)*, párr. 255.

involucrado, en grados diversos, en varios procedimientos nacionales de examen y de adopción de la CIM. Este creciente compromiso de la Secretaría ha favorecido o guarda relación con la reciente adopción del tratado por varios Estados. Sin embargo, debido a la falta de recursos, solo en contadas ocasiones pudo la Secretaría ofrecer su colaboración de forma regular o constante.

7. A este respecto, puede resultar útil destacar el caso del Brasil, donde la adopción de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa vino acompañada por una notable participación del sector académico, el sector privado, incluidos los centros de arbitraje, y las autoridades judiciales⁸. La adopción de la CIM por el Brasil se considera no solo una mejora del marco jurídico que rige las operaciones transfronterizas, en particular del comercio Sur-Sur, sino también una forma de introducir en el ordenamiento jurídico del país nuevas nociones que podrían tener influencia en el derecho contractual nacional.

8. En otros casos, la Secretaría ha logrado hacer una contribución habitual gracias a la participación más estrecha de asociados locales y otros donantes. Así ha ocurrido, por ejemplo, con respecto a Madagascar y San Marino. En ambos casos, la asistencia técnica comprendía otras esferas del derecho mercantil internacional, en particular el comercio electrónico, y sigue en curso⁹.

9. A pesar de estos esfuerzos, la tasa anual de adopción de la CIM por los Estados no ha aumentado. De hecho, si bien la tasa histórica de adopción de la CIM es de aproximadamente 2,4 Estados por año, en los últimos diez años no ha superado los 1,9 Estados. Los 83 Estados partes en la Convención representan aproximadamente el 40% del total de Estados, pero más del 80% del comercio mundial. Cabe inferir de ahí que una clara mayoría de los Estados con capacidad suficiente para adoptar la CIM ya lo han hecho y que los Estados sin esa capacidad no están en condiciones de hacerlo de forma autónoma. Todo indica, por consiguiente, que será preciso tomar nuevas medidas con vistas a futuras adopciones, a fin de apoyar debidamente el proceso de examen del tratado.

Examen de las declaraciones existentes

10. La Secretaría ha supervisado y, en determinados casos, contribuido a examinar las declaraciones relativas a la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, teniendo en cuenta las actuales tendencias del derecho internacional público¹⁰ y del derecho mercantil internacional¹¹. Ese proceso se basa en la consideración de que, pese a que las declaraciones realizadas en virtud del propio tratado son absolutamente legítimas, deberían ser examinadas periódicamente para

⁸ A/CN.9/775, Cooperación y asistencia técnicas – Nota de la Secretaría, párr. 19.

⁹ Servicio de Información de las Naciones Unidas, Madagascar se adhiere a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM), UNIS/L/206, 25 de septiembre de 2014, disponible en www.unis.unvienna.org/unis/en/pressrels/2014/unisl206.html; Servicio de Información de las Naciones Unidas, San Marino se adhiere a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM), UNIS/L/160, 24 de febrero de 2012, disponible en www.unis.unvienna.org/unis/pressrels/2012/unisl160.html.

¹⁰ Comisión de Derecho Internacional, Guía de la Práctica sobre las Reservas a los Tratados, Anuario de la Comisión de Derecho Internacional, 2011, vol. II, Segunda Parte, sub. 2.5.3.

¹¹ Ulrich G. Schroeter, “The withdrawal of reservations under uniform private law conventions”, *Uniform Law Review* (2015), disponible en doi:10.1093/ulr/unv007.

que conserven su pertinencia a la luz de los cambios económicos y jurídicos que se hayan producido desde la fecha en que fueron depositadas.

11. En los últimos cuatro años se han retirado siete declaraciones relativas a la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, cuando anteriormente no se habían retirado más que dos¹². De este modo, ningún Estado Parte excluye actualmente la aplicación de la Parte II o la Parte III, de conformidad con el artículo 92 de la CIM. Por otro lado, se han reducido los requisitos formales, en consonancia con la tendencia observada en los ordenamientos jurídicos nacionales. En general, el proceso de examen ha permitido incrementar rápidamente la uniformidad del ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa. La culminación de ese proceso también podría tener un efecto sobre los Estados que consideran la posibilidad de adoptar la CIM y de depositar declaraciones al respecto.

La promoción de la utilización y la interpretación uniforme de la CIM

12. La promoción de los principios de autonomía de las partes y de autonomía contractual ha sido reconocida como una de las contribuciones fundamentales de la CIM al desarrollo del derecho contractual en todo el mundo. Esto es así incluso en los casos en que se excluye la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa. De hecho, cuando las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías deciden excluir la aplicación de la CIM, su decisión se basa en la autonomía de las partes y la autonomía contractual que la propia CIM reconoce y promueve, concretamente en su artículo 6. Se trata de un logro importante en aquellas jurisdicciones que priman la función reguladora del derecho por encima de su función habilitadora. Por ejemplo, en algunos Estados asiáticos, centroamericanos y latinoamericanos puede no resultar fácil para las partes en un contrato derogar disposiciones del derecho contractual nacional y puede estar restringida la posibilidad de elegir el derecho de otro Estado como derecho aplicable a un contrato¹³. Esta cuestión puede tener especial interés en el caso de las economías en transición.

13. Con respecto a la práctica de la exclusión voluntaria de la aplicación de la CIM, conviene señalar que ciertos estudios revelan un progresivo aumento, a lo largo de los años, de la aplicación de la CIM en casos de controversia¹⁴.

¹² La mayoría de las declaraciones retiradas corresponden a Estados nórdicos o bálticos. La cuestión se abordó en la conferencia “International Commercial Law from a Nordic and Baltic Perspective: Status and Current Challenges”, celebrada en la Universidad de Aarhus el 18 de septiembre de 2014. Se puede consultar un video libro de la conferencia en www.cisgnordic.net/conferencebook.shtml. Véase también el informe de la conferencia en Thomas Neumann, “International Commercial Law from a Nordic and Baltic Perspective: Status and Current Challenges”, *Nordic Journal of Commercial Law*, Issue 2, 2014. También se presentaron documentos sobre este tema en la conferencia “35 Years CISG and Beyond”, celebrada en la Universidad de Basilea, los días 29 y 30 de enero 2015, cuyas actas se publicarán próximamente.

¹³ Véase, por ejemplo, María Mercedes Albornoz, “Choice of Law in International Contracts in Latin American Legal Systems”, 6(1) *Journal of Private International Law* (2010), págs. 23 a 58.

¹⁴ Lisa Spagnolo, *CISG Exclusion and Legal Efficiency* (Kluwer Law International, 2014), págs. 212 a 218.

14. Por otra parte, una encuesta realizada recientemente entre profesionales del derecho mercantil internacional¹⁵ señala el alto valor que estos otorgan a la previsibilidad jurídica, incluida la accesibilidad de la ley, y a la flexibilidad. También consideran importante el carácter neutral e internacional de la legislación aplicable. Esas preferencias deberían traducirse en un firme respaldo a la utilización de la CIM. En la práctica, sin embargo, al asesorar a sus clientes en la elección de un marco legal, los profesionales no siempre actúan en consonancia con las preferencias que declaran. Ese comportamiento contradictorio no parece relacionado con las preferencias de los clientes, normalmente más preocupados por los aspectos comerciales que por los jurídicos de la operación. Todo apunta, más bien, a que su conducta guarda relación con la falta de familiaridad con la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, al deseo de seguir prácticas establecidas y a otros factores similares.

15. Sin embargo, los profesionales son cada vez más conscientes de que, al excluir de forma injustificada la aplicación de la CIM, pueden incurrir en responsabilidad civil profesional¹⁶. Así pues, parece exigible, como criterio profesional, llevar a cabo un análisis riguroso de las ventajas y desventajas asociadas a la aplicación de la CIM antes de recomendar la exclusión de su aplicación. El análisis en cuestión debería adaptarse a las necesidades concretas de las partes y a las características de la operación. Por ejemplo, resulta pertinente tener en consideración si se trata del vendedor o del comprador, o si el contrato se refiere a mercaderías manufacturadas o a productos básicos. Sin embargo, una encuesta sobre las prácticas actuales indica que, en la mayoría de los casos, los profesionales del derecho no revelan las razones que los llevan a excluir la aplicación de la CIM o a evitar determinada ley nacional a sus clientes¹⁷.

16. En la misma línea, se ha señalado que la CIM goza de mayor nivel de aceptación entre las pequeñas y medianas empresas, que no cuentan con formas contractuales y prácticas conexas bien establecidas, y se muestran por tanto mejor dispuestas a familiarizarse con las disposiciones de la CIM¹⁸.

17. Asimismo, la utilización de la CIM es más probable en operaciones que se efectúen en países cuyo derecho interno no sea fácilmente accesible. En particular, las partes de los países en desarrollo señalan que la propuesta de aplicar el derecho interno a los contratos suele ser rechazada en razón de las dificultades que plantean

¹⁵ Luiz Gustavo Meira Moser, "Parties' preferences in international sales contracts: an empirical analysis of the choice of law", *Uniform Law Review* (2015), disponible en doi: 10.1093/ulr/unv008.

¹⁶ Ulrich G. Schroeter, "To Exclude, to Ignore, or to Use? Empirical Evidence on Courts', Parties' and Counsels' Approach to the CISG (With Some Remarks on Professional Liability)", en L. DiMatteo (Ed.), *The Global Challenge of International Sales Law* (Cambridge University Press, 2014), págs. 665 a 667; Lisa Spagnolo, *CISG Exclusion and Legal Efficiency* (Kluwer Law International, 2014), pág. 128.

¹⁷ Luiz Gustavo Meira Moser, "Parties' preferences in international sales contracts: an empirical analysis of the choice of law", *Uniform Law Review* (2015), disponible en doi: 10.1093/ulr/unv008.

¹⁸ Véase Haruo Hirano, "Why do Japanese general trading companies opt out CISG? Their skeptical perspective and the reasons behind", ponencia presentada en la conferencia, titulada "Celebrating the 35th Anniversary of the CISG: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and Contract Law in Asia", celebrada en la Universidad de Tokio el 11 de marzo de 2015.

las barreras lingüísticas y de otra índole para acceder a su contenido. Estos comerciantes pueden así verse obligados a aceptar la elección de la legislación del lugar de establecimiento de la otra parte o de un tercer país. Debido a la dificultad de alcanzar un acuerdo sobre la legislación elegida, la parte del país en desarrollo puede verse particularmente afectada por mayores costos de los trámites. La peor situación que podría darse es que los costos de los trámites lleguen a impedir efectivamente que los agentes comerciales de los países en desarrollo accedan en igualdad de condiciones a la legislación aplicable a sus contratos. En este sentido, la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa y los materiales conexos, disponibles en varios idiomas y a menudo sin costo alguno, pueden garantizar un acceso más fácil que el derecho interno.

18. La información disponible sobre aplicación de la CIM a contratos en los que participan partes de países en desarrollo y pequeñas y medianas empresas podría no responder a la realidad. Esto se debe a que las pequeñas y medianas empresas suelen ser más proclives a resolver las controversias que a asumir los costos procesales, que pueden ser elevados en relación con el valor de las sumas en disputa. Por otra parte, los países en desarrollo no siempre cuentan con sistemas eficientes o accesibles de notificación de casos.

19. Cuando las partes no se ponen de acuerdo sobre la ley aplicable, la aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa cumple su función de régimen por defecto, proporcionando una “red de protección” neutral y equilibrada que reconoce plenamente la autonomía de las partes¹⁹.

20. En las jurisdicciones que cuentan con un sólido ordenamiento jurídico interno, los actores jurídicos, al estar familiarizados con su derecho interno, pueden subestimar las ventajas que entraña el uso de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa y excluir su aplicación injustificadamente o no aplicarla para dirimir controversias. A fin de contrarrestar esta tendencia, se ha propuesto intensificar la labor de promoción en esas jurisdicciones, centrándola en la utilización y aplicación de la CIM, sobre todo entre los profesionales del derecho y las autoridades judiciales²⁰.

Influencia en la legislación regional y nacional

21. El debate entablado en torno a la propuesta sobre una “posible labor futura en materia de derecho contractual internacional”, presentada en el 45º período de sesiones de la Comisión (A/CN.9/758), puso de relieve la importancia de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa no solo en cuanto marco jurídico contractual para la compraventa internacional de mercaderías, sino también como fuente de inspiración para las reformas legislativas regionales y nacionales. En ese sentido, la influencia de la CIM no se limita al derecho de la compraventa de

¹⁹ E.g., János Bóka, ponencia presentada en la conferencia “International Sales Contracts in the 21st Century: Conference on the 35th Anniversary of the Adoption of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980)”, celebrada en la Universidad Széchenyi István, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas Deák Ferenc, el 19 de febrero de 2015.

²⁰ Conclusión propuesta en la conferencia titulada “Global Sales Law Conference: The CISG at 35: Challenges Today”, Universidad de Georgetown, 30 de enero de 2015.

mercaderías, sino que suele extenderse al derecho contractual general y al derecho de las obligaciones.

22. Entre los ejemplos recientes de textos legislativos influenciados por las disposiciones de la CIM están el Código Civil y Comercial de la República Argentina (Ley 26.994 del 1 de octubre de 2014), el proyecto de Código de Comercio de España, de 2014, el proyecto de Código Civil del Japón y el Código Civil de Hungría (Ley V de 2013).

23. La República Popular de China ofrece un ejemplo bien documentado del influjo de la CIM sobre el derecho interno. La comunidad jurídica china se ha familiarizado así con el contenido y el funcionamiento de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, que parece contar en esa jurisdicción con una tasa particularmente alta de aplicación²¹.

24. A nivel regional, las repercusiones de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa pueden adoptar diferentes formas. En algunos casos la Convención puede funcionar *de facto* como una ley regional uniforme sobre la compraventa, al haber sido adoptada de forma mayoritaria, como ocurre por ejemplo en Europa o América. En cuanto a las regiones con tradiciones jurídicas más dispares, como Asia, se ha debatido la posibilidad de armonizar el derecho comercial regional incrementando la tasa de adopción de la CIM, que se considera una estrategia con posibilidades de éxito²². En otros casos, la influencia de la CIM puede extenderse a la legislación regional uniforme, como fue el caso, por ejemplo, de la Ley Uniforme relativa al Derecho Mercantil General de la Organización para la Armonización de la Legislación Empresarial en África (OHADA)²³, y podría haber sido el caso de la propuesta de una reglamentación del Parlamento Europeo y el Consejo Europeo sobre una legislación europea común de compraventa de mercaderías (COM(2011) 635 final)²⁴.

25. También se ha dado el caso de que una legislación regional influida por la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa ha sentado las bases para la elaboración de legislaciones nacionales, que incorporan así nociones uniformes. Sin embargo, en tales casos, la relación entre la CIM y el derecho nacional puede

²¹ Se presentaron varios artículos sobre la aplicación de la CIM a la República Popular China y sobre su influencia sobre su legislación nacional en la conferencia “Unification of International Trade Rules in the Age of Globalization: China and the World”, celebrada en la Facultad de Derecho de la Universidad de Tsinghua los días 19 y 20 de octubre de 2013. Véase también Sophia Juan Yang, “Application of CISG in PRC Court Practice: Tips and Pitfalls”, documento presentado en la reunión periódica de la Sección Internacional de la NYSBA, celebrada en Viena del 15 al 17 de octubre de 2014.

²² Cuestión debatida en la conferencia “Celebrating the 35th Anniversary of the CISG: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and Contract Law in Asia”, celebrada en la Universidad de Tokio el 11 de marzo de 2015; véase también Subianta Mandala, “Examining Modalities for Harmonisation of Contract Law in ASEAN”, 6 *Indonesian Law Journal* (noviembre de 2013), págs. 39 a 54.

²³ Gaston Kenfack Douajni, “La vente commerciale OHADA”, 8 *Uniform Law Review* (2003), págs. 191 a 200. Durante la revisión de la Ley Uniforme relativa al Derecho Mercantil General, finalizada en 2010, se incorporaron elementos adicionales de la CIM a la Ley uniforme.

²⁴ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo octavo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/68/17)*, párr. 255.

pasar relativamente desapercibida²⁵. En efecto, hay jurisdicciones que han adoptado internamente nociones procedentes de la CIM sin ser aún partes en esta. Es el caso, por ejemplo, de ciertos Estados que han promulgado leyes basadas en el Modelo de Código Civil de la Comunidad de Estados Independientes de 1994, y de los Estados Miembros de la Organización para la Armonización de la Legislación Empresarial en África (OHADA).

26. Cuando pasa desapercibida la relación entre la CIM, el texto intermedio y el producto final de la labor legislativa, puede generarse involuntariamente una discontinuidad entre el derecho de compraventa mundial, regional y nacional que favorece la aparición de elementos de incertidumbre y afecta a la previsibilidad jurídica.

27. Puede estar justificado que el nuevo texto se aparte del enfoque de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa si por su naturaleza y objetivos difiere de esta. Por ejemplo, el artículo 78 de la CIM, relativo a los intereses, es compatible con la prohibición de los intereses que establecen el derecho islámico (*ribā*) y otras leyes, pero se ha considerado que dicho artículo no ofrece suficientes orientaciones. Sin embargo, soluciones más detalladas, como la que ofrece el artículo 7.4.9 de los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, parecerían ajustarse mejor a un texto de carácter contractual que a un texto normativo destinado a la adopción universal. Un análisis detallado de estas diferencias de naturaleza y objetivos, así como de las ventajas y desventajas asociadas a cada una de las distintas opciones, también parecería particularmente útil con vistas a evitar que se introduzcan en la CIM principios y disposiciones ya descartados por sus redactores²⁶.

28. A este respecto, la Comisión quizás desee evaluar si considera deseable, y, de ser así, de qué modo, aportar orientaciones adicionales en relación con el contenido de los principios generales de la CIM, a los que se hace referencia en su artículo 7, párrafo 2.

29. Por último, se ha señalado la escasa coordinación entre la CIM y posteriores textos legislativos conexos, lo cual podría generar dificultades para interpretar dichos textos²⁷.

²⁵ La cuestión fue debatida en el taller “Current Issues of the Contract Law of the Republic of Azerbaijan”, organizado por el Centro de Kiel de Derecho Económico Eurasiático y la Academia de Justicia del Ministerio de Justicia de Azerbaiyán en Baku, los días 3 y 4 de marzo de 2015. Azerbaiyán está considerando actualmente la adopción de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa.

²⁶ Sobre las dificultades que plantea el uso de los Principios del UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales para la interpretación de la CIM, véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo segundo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/62/17)*, párr. 211; véase también Michael Bridge, “The CISG and the Unidroit Principles of International Commercial Contracts”, 19 *Uniform Law Review* (2014), págs. 623 a 642, disponible en doi:10.1093/ulr/unu031.

²⁷ En relación con la Directiva 2011/7 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, véase Claude Witz, “Harmonization in the European Union”, documento presentado en la Conferencia “35 Years CISG and Beyond”, celebrada en la Universidad de Basilea los días 29 y 30 de enero de 2015; Cara Bilotta, “Ending the Commercial Siesta: The Shortcomings of European Union Directive 2011/7 on Combating Late Payments in Commercial

Textos complementarios

30. La Secretaría sigue contribuyendo a promocionar los textos más directamente relacionados con la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, a saber, la Convención sobre la Prescripción y la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas.

31. Si bien la tasa de adopción de la Convención sobre la Prescripción no ha aumentado de manera significativa, cabe señalar que en la base de datos de jurisprudencia relativa a los textos de la Comisión (CLOUT) se han recopilado varios casos relacionados con la aplicación de dicho tratado. Se trata de un aporte interesante para comprender mejor el alcance y el funcionamiento de la Convención sobre la Prescripción, ya que hasta la fecha no resultaba fácil acceder a la jurisprudencia relativa a esa Convención. Del análisis de esa jurisprudencia se desprende no solo que los jueces y árbitros, especialmente en Europa oriental, están familiarizados con la Convención y la aplican regularmente, sino también que las legislaciones nacionales han incorporado ciertas disposiciones de la Convención.

32. La relación entre la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa y la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas ha sido tratada, particularmente, en artículos académicos. Dicha relación no se limita a determinar la equivalencia funcional de conceptos del mundo del papel como “escrito”, “original” y “firma”. De hecho, la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas contiene normas sustantivas que adaptan las disposiciones de la CIM al entorno electrónico, particularmente en relación con la Parte II de la CIM, sobre la formación de contratos, así como con la Parte III, sobre los derechos y obligaciones de las partes, y en especial respecto al uso de las comunicaciones electrónicas en la gestión de los contratos de compraventa internacional de mercaderías²⁸.

33. La labor de promoción ha permitido dar a conocer mejor la complementariedad de ambos textos. A este respecto, cabe señalar que todos los Estados partes en la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas son a su vez partes en la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa.

Consideraciones sobre la posible labor futura

34. En los diversos actos de celebración del 35º aniversario de la CIM, así como en aquellos inmediatamente anteriores al aniversario, se dedicó mucho tiempo a examinar diferentes opciones de futuro, incluso en relación con la futura labor de la CNUDMI²⁹. Se barajaron diversas opciones, que iban desde la conveniencia de no

Transactions”, 38 *Brooklyn Journal of International Law* (2013), págs. 699 a 727; véanse las observaciones a la anterior directiva en Pilar Perales Viscasillas, “Late Payment Directive 2000/35 and the CISG”, 19 *Pace International Law Review* (2007), págs. 125 a 142.

²⁸ Véase Petra Butler, “The CISG and the United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts”, en I. Schwenzer y L. Spagnolo (eds.), *State of Play* (Eleven International Publishing, 2013); Sieg Eiselen, “The Interaction between the Electronic Communications Convention and the United Nations Convention on the International Sale of Goods”, en A. Boss y W. Kilian (eds.), *The United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts: An In-depth Guide and Sourcebook* (Kluwer Law International, 2008).

²⁹ Véanse, por ejemplo, las actas del Simposio Norman J. Shachoy “Assessing the CISG and Other International Endeavors to Unify International Contract Law: Has the Time Come for a New

emprender ninguna nueva labor en este ámbito hasta la preparación de un nuevo tratado. También se propusieron opciones intermedias, como la elaboración de un texto destinado expresamente a brindar directrices a los legisladores o a implementar, y acaso complementar, la CIM a nivel nacional.

35. La tesis de que la CNUDMI no debería emprender ninguna nueva labor en el terreno del derecho contractual internacional se basa en los siguientes argumentos: nada demuestra que esa labor sea necesaria, ya que ningún potencial usuario final la ha solicitado; los textos ya existentes son suficientes; cualquier nueva iniciativa emprendida en ese terreno requeriría tiempo y recursos considerables; y esa labor tendría pocas posibilidades de éxito dadas las diferencias entre los regímenes jurídicos nacionales³⁰.

36. Sin embargo, otros comentaristas han señalado varias cuestiones de derecho contractual sobre las que la CNUDMI debería seguir trabajando, entre las que figuran: asuntos comprendidos en el ámbito de aplicación de la CIM que son objeto de interpretaciones divergentes; asuntos que se rigen por la Convención pero no están resueltos en ella; y asuntos que están relacionados con la compraventa internacional de mercaderías pero fuera del ámbito de aplicación de la CIM.

37. Se han observado enfoques divergentes de la cuestión de la condena al pago de los honorarios de los abogados y las costas procesales, en relación con el artículo 74 de la CIM. Es posible que haya una tendencia a condenar al pago de estos honorarios y costas, en cuyo caso la CNUDMI quizás desee impulsar una mayor armonización en la materia, lo cual podría disuadir de litigios abusivos y cumplir el objetivo de indemnizar a la parte perjudicada mediante el pago del valor total de la pérdida derivada del incumplimiento³¹.

38. Se considera la compensación como una cuestión que se rige por la CIM pero no queda resuelta en ella. Se ha identificado una serie de normas potencialmente aplicables a la compensación, en virtud de la CIM, y que han encontrado aplicación en la jurisprudencia³². Así, por ejemplo, la compensación debería operar *ex nunc* mediante declaración, siempre que ambos créditos sean exigibles. Sin embargo, ciertos aspectos de la compensación siguen siendo interpretables, como el cálculo del monto de los créditos, incluso en los casos en que se expresan en diferentes monedas³³. Por otra parte, cabe señalar que el artículo 25, párrafo 2, de la Convención sobre la Prescripción trata la compensación de los créditos con posterioridad a la expiración del plazo de prescripción, si bien sigue en discusión la utilización de esta Convención como principio general de la CIM.

Global Initiative to Harmonize and Unify International Trade?”, celebrado en la Facultad de Derecho de Villanova el 18 de enero 2013, publicadas en 58(4) *Villanova Law Review* (2013).

³⁰ Véase Keith Loken, “A New Global Initiative on Contract Law in UNCITRAL: Right Project, Right Forum?” 58(4) *Villanova Law Review* (2013), págs. 509 a 520.

³¹ John Y. Gotanda, “To Fee or Not To Fee: Should a New International Sales Convention Include a Provision on Attorney’s Fees and Costs”, ponencia presentada en la conferencia “35 Years CISG and Beyond”, celebrada en la Universidad de Basilea los días 29 y 30 de enero de 2015.

³² Bundesgerichtshof (Tribunal Supremo de Alemania), caso VIII ZR 394/12, 24 de septiembre de 2014.

³³ Christiana Fountoulakis, “Possibilities of Deduction and Set-off Under the CISG”, documento presentado en la conferencia “35 Years CISG and Beyond”, celebrada en la Universidad de Basilea los días 29 y 30 de enero de 2015.

39. Con respecto a los contratos de distribución internacional, se señaló que la CIM ya se aplicaba a los contratos de compraventa inscritos en un acuerdo marco de distribución, y podía aplicarse asimismo a tal acuerdo marco si este constase de los elementos concretos que permitieran considerarlo un contrato de compraventa de mercaderías. Por otro lado, ciertas obligaciones dimanantes de un acuerdo marco, como las cláusulas de exclusividad, pueden ser interpretadas a la luz de la CIM y cabe calificar el incumplimiento de estas obligaciones como un incumplimiento esencial, lo que da lugar a la rescisión del contrato. Dada la estrecha relación entre los contratos de distribución internacional y los contratos de compraventa internacional de mercaderías, sería deseable que la CNUDMI ofrezca más orientaciones al respecto³⁴.

40. Con respecto a los asuntos excluidos del ámbito de aplicación de la CIM, se sostuvo que en la práctica empresarial surgían frecuentes cuestiones de validez y que no tratarlas de manera uniforme podía poner en serio peligro la uniformidad³⁵. La labor de la CNUDMI en ese campo ha quedado limitada a sumas establecidas, es decir, la cláusula de penalización y la cláusula de indemnización pactada, y el texto resultante ha limitado la aceptación y el uso³⁶. Entre estas cuestiones de validez figuran algunas relativas a la validez del consentimiento, como el error, la influencia indebida o el fraude, y otras que atañen a la validez de las cláusulas individuales y las condiciones generales, tales como las grandes disparidades, las obligaciones onerosas y las cláusulas de exclusión o de limitación de la responsabilidad.

41. En particular, en lo que respecta al control de la validez material de las condiciones generales, se carece de un texto uniforme y hay divergencias entre las normativas nacionales. Así pues, ofrecer nuevas orientaciones a este respecto puede resultar beneficioso no solo con vistas a mejorar la previsibilidad en la esfera del comercio internacional, sino también con vistas a armonizar las leyes existentes y prestar asistencia a las jurisdicciones que aún no han adoptado una norma³⁷.

42. Con respecto a la transferencia de bienes, se ha observado una tendencia global hacia la convergencia de los dos grandes enfoques posibles. Se ha señalado que los sistemas basados en la intención admiten cada vez más excepciones basadas en la entrega, al tiempo que los sistemas basados en la entrega admiten cada vez

³⁴ Pilar Perales Viscasillas, “International Distribution Contracts and CISG”, documento presentado en la conferencia “35 Years CISG and Beyond”, celebrada en la Universidad de Basilea los días 29 y 30 de enero de 2015.

³⁵ Ingeborg Schwenzer, “Who Needs a Uniform Contract Law, and Why?”, 58(4) *Villanova Law Review* (2013), págs. 723 a 732, en especial pág. 729; parecidas consideraciones en relación con la idoneidad de que la CIM rigiera las cláusulas limitadoras en los contratos internacionales de compraventa se plantean en Lauro Gama, “Limitation and Exclusion of Liability in CISG Contracts: Validity Issues”, documento presentado en la conferencia “35 Years CISG and Beyond”, celebrada en la Universidad de Basilea los días 29 y 30 de enero de 2015.

³⁶ Normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento, Documentos Oficiales de la Asamblea General, 38º período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/38/17), anexo I.

³⁷ Sieg Eiselen, “Control of Unfair Standard Terms in International Sales”, documento presentado en la conferencia “35 Years CISG and Beyond”, celebrada en la Universidad de Basilea los días 29 y 30 de enero de 2015.

más excepciones basadas en la intención³⁸. En ese contexto, una norma uniforme podría recibir amplia aceptación.

43. Con respecto al formato que podría darse a cualquier labor futura propuesta, entre los argumentos esgrimidos en contra de la preparación de un nuevo tratado figura la dificultad de modificar un texto ya existente y con amplia aceptación, ya que probablemente supondría la coexistencia de un régimen dual durante un período prolongado. También se aduce que la escasa participación de Estados en varios tratados de derecho mercantil internacional invita a la cautela frente a ese tipo de texto.

44. En cambio, los argumentos favorables a la elaboración de un nuevo tratado destacan que solo un texto de obligada aplicación puede ofrecer el máximo nivel de armonización.

45. Una de las conclusiones que se desprenden del debate mantenido sobre la posible labor futura de la CNUDMI en materia de derecho contractual internacional es que debe prestarse mayor atención a la necesidad de modernizar periódicamente los códigos civiles y otras leyes relacionadas con el derecho contractual, así como a la dificultad de fomentar la capacidad local para llevar a adelante esa labor, especialmente en los países en desarrollo. A este respecto, se señaló que los textos existentes no iban acompañados de instrumentos de aplicación específicamente diseñados para uso de los legisladores. Por otra parte, se sugirió que la elaboración de los textos destinados a los legisladores debería encomendarse a un órgano con participación universal, como la CNUDMI.

46. Otra conclusión de ese debate es la conveniencia de destacar más enérgicamente la complementariedad entre diversos textos preparados por organizaciones internacionales y promover su adopción y utilización conjuntas.

47. A este respecto, se ha prestado atención, por ejemplo, a la posibilidad de intensificar la labor de promoción de la elección por las partes de la CIM como conjunto autónomo de normas jurídicas, incluso en los procedimientos arbitrales, o en situaciones en las que de otro modo no se aplicaría. Cabe destacar, en este ámbito, la complementariedad de la CIM con los Principios sobre la Elección de la Ley Aplicable a los Contratos Comerciales Internacionales (“Principios de La Haya”). Los Principios de La Haya, presentados por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado a la Comisión para que los examine con vistas a su aprobación en este período de sesiones (A/CN.9/847), permite a las partes elegir no solo las leyes de un Estado, sino también, en su artículo 3, las “normas de derecho”, bajo ciertas condiciones y a menos de que la ley del foro disponga lo contrario.

48. En conclusión, el debate acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa ha servido para destacar su importancia a la vez como tratado que establece reglas supletorias sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y promueve la autonomía de las partes en las operaciones transfronterizas, y como modelo para las reformas legislativas.

49. Con respecto a la utilización de la CIM en cuanto tratado, periódicamente se elevan voces para pedir que se refuerce la labor de promoción, especialmente en los

³⁸ Michael Bridge, “An Overview of the CISG and an Introduction to the Debate About the Future Convention”, 58(4) *Villanova Law Review* (2013), págs. 487 a 490, en especial pág. 490.

países en desarrollo, en los que la adopción de la CIM parece conllevar ventajas evidentes y escasea la capacidad local de reforma del derecho mercantil internacional. Disponer de indicadores más precisos de las repercusiones económicas de la CIM podría servir para señalar a la atención de las partes interesadas la necesidad de prestar asistencia técnica en materia de reforma legislativa.

50. También se recomienda con frecuencia incrementar la participación del sector privado. A este respecto, el éxito del Concurso de Arbitraje Comercial Simulado Willem C. Vis puede constituir un ejemplo alentador.

51. La utilización de la CIM como modelo de reformas legislativas regionales y nacionales es una práctica bien documentada. La Comisión tal vez desee evaluar la conveniencia de que la CNUDMI participe en esa práctica y, de ser así, en qué medida.

52. La Comisión tal vez desee considerar asimismo si los temas propuestos para su posible labor futura merecen seguir siendo examinados.
