

LOS PRINCIPIOS UNIDROIT Y SU IMPACTO EN LA INTERPRETACIÓN DE LAS
ARRAS EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

THE UNIDROIT PRINCIPLES AND THEIR IMPACT ON THE INTERPRETATION OF
DEPOSITS IN INTERNATIONAL SALES CONTRACTS



PAULA XIMENA CRUZ ROJAS



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE DERECHO
VILLAVICENCIO

2024

LOS PRINCIPIOS UNIDROIT Y SU IMPACTO EN LA INTERPRETACIÓN DE LAS
ARRAS EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

THE UNIDROIT PRINCIPLES AND THEIR IMPACT ON THE INTERPRETATION OF
DEPOSITS IN INTERNATIONAL SALES CONTRACTS

PAULA XIMENA CRUZ ROJAS

Sistematización presentada como requisito para optar al título de abogado

Asesor:

Mg. GUSTAVO ADOLFO PARDO ROBAYO

Especialista en Derecho Comercial

Magíster en Educación.

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE DERECHO

VILLAVICENCIO

2024

Autoridades Académicas

P. Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

P. Mauricio Antonio CORTÉS GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Seccional Villavicencio

P. Adrián Mauricio GARCÍA PEÑARANDA, O.P.

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBÓN

Secretaria General Seccional Villavicencio

Mg. Rodrigo CORTÉS BORRERO

Decano de la Facultad de Derecho

Tabla de contenido

Resumen	6
Abstract	7
Glosario	8
Introducción.....	10
Historia de la creación “Unidroit”	11
Compraventa internacional.....	15
La CISG.....	16
Aplicación como lex mercatoria	17
Validez en la compraventa internacional.....	19
Conclusión	24
Referencias bibliográficas	26

Tabla de ilustraciones

Figura 1 Visita al Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado UNIDROIT	13
Figura 2 Instalaciones	14
Figura 3 Centro de reuniones.....	14
Figura 4 Biblioteca.....	16

Resumen

El artículo explora los Principios de UNIDROIT en los contratos internacionales, con énfasis en la compraventa. Estos principios ofrecen un marco normativo uniforme y flexible, promoviendo coherencia y predictibilidad en transacciones globales, especialmente en contextos jurídicos diversos. Destacan valores como la buena fe, la equidad y la eficiencia, fundamentales para relaciones comerciales equilibradas. Su reconocimiento internacional facilita la resolución de conflictos y reduce la incertidumbre legal. Aplicados a las arras en contratos de compraventa, clarifican derechos y obligaciones, fortaleciendo la seguridad jurídica y la confianza entre las partes, consolidando así un marco normativo consistente y adaptado al comercio global.

Palabras clave: contratos internacionales, compraventa internacional, lex mercatoria, principios de Unidrot.

Abstract

The article explores the UNIDROIT Principles in international contracts, with emphasis on sales. These principles offer a uniform and flexible regulatory framework, promoting coherence and predictability in global transactions, especially in diverse legal contexts. They highlight values such as good faith, fairness and efficiency, fundamental for balanced business relationships. Its international recognition facilitates conflict resolution and reduces legal uncertainty. Applied to deposits in sales contracts, they clarify rights and obligations, strengthening legal security and trust between the parties, thus consolidating a consistent regulatory framework adapted to global trade.

Keywords: international contracts, international sales, lex mercatoria, principles of Unidrot.

Glosario

Principios Unidroit: Los Principios de UNIDROIT son un conjunto de normas que buscan establecer una regulación uniforme para los contratos comerciales internacionales, promoviendo la armonización y la equidad en las transacciones globales.

Según Bonell (2009), "los Principios de UNIDROIT se han convertido en una referencia esencial para garantizar coherencia y adaptabilidad en las relaciones contractuales internacionales".

Contratos internacionales: Un contrato internacional es un acuerdo entre partes de diferentes países que genera obligaciones jurídicas en más de una jurisdicción. Estos contratos suelen estar sujetos a convenciones internacionales, como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG).

De acuerdo con Vogenauer (2015), "los contratos internacionales son el puente entre las distintas tradiciones legales, asegurando estabilidad y claridad en las transacciones globales".

Compraventa: La compraventa es un contrato mediante el cual una parte (vendedor) se obliga a transferir la propiedad de un bien a otra parte (comprador) a cambio de un precio determinado. En el ámbito internacional, este tipo de contratos está regulado por la CISG.

Schlechtriem y Schwenzer (2016) afirman que "la compraventa internacional desempeña un papel central en el comercio global, siendo regulada por normas armonizadas como la CISG"

Buena fe: La buena fe es un principio fundamental en el derecho contractual que implica que las partes deben actuar con honestidad, lealtad y respeto mutuo durante la negociación, formación y ejecución de un contrato. Este principio es esencial para garantizar la confianza y la justicia en las relaciones contractuales.

Zimmermann y Whittaker (2000) señalan que "la buena fe es el fundamento de un sistema contractual equilibrado, promoviendo confianza entre las partes".

Transacción: Una transacción es un acuerdo entre dos o más partes para resolver una controversia existente o prevenir una futura, mediante concesiones recíprocas. Este término también se utiliza para referirse a cualquier operación comercial o intercambio económico entre partes.

Según Radicati di Brozolo (2002), "la transacción en el ámbito internacional es una herramienta clave para la resolución eficiente de disputas comerciales".

Lex mercatoria: La Lex Mercatoria se refiere al conjunto de normas, principios y costumbres que rigen el comercio internacional, independientes de las legislaciones nacionales. Este cuerpo normativo ha sido desarrollado por los propios comerciantes y es aplicado en arbitrajes y tribunales internacionales para resolver disputas comerciales.

Goldman (1983) define la lex mercatoria como "un sistema autónomo y flexible que refleja las prácticas del comercio internacional".

Contrato: Un contrato es un acuerdo legalmente vinculante entre dos o más partes, en el cual se establecen derechos y obligaciones que son exigibles judicialmente. Los contratos son fundamentales para regular las relaciones comerciales y personales, proporcionando seguridad y previsibilidad en las transacciones.

Atiyah (1995) sostiene que "el contrato es el mecanismo principal para estructurar relaciones legales en el ámbito comercial y civil".

Introducción

En esta sistematización se analizarán los Principios de Unidroit aplicables a los contratos internacionales, con un enfoque especial en el más destacado de ellos: la compraventa. Se investigó su utilidad dentro de las relaciones comerciales internacionales, comenzando por su origen y destacando su naturaleza jurídica, su aplicación como parte de la *lex mercatoria*, y la relevancia que estos instrumentos dan a las diferentes formas de protección de la actividad comercial. Además, se abordó cómo estos principios son tratados en la Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales.

La importancia de aplicar los Principios de Unidroit en los contratos de compraventa internacional radica en que proporcionan un marco normativo uniforme y flexible, diseñado para armonizar las prácticas contractuales en todo el mundo. Al utilizarlos en la interpretación y ejecución de acuerdos, especialmente en temas como las arras, se fomenta una mayor coherencia y predictibilidad en las transacciones comerciales internacionales.

Estos principios destacan valores como la buena fe, la equidad y la eficiencia en el cumplimiento de las obligaciones contractuales, que son fundamentales para garantizar relaciones comerciales justas y equilibradas entre las partes. Este enfoque resulta clave en contextos donde participan diferentes sistemas jurídicos. Además, el hecho de que sean reconocidos y aceptados en múltiples jurisdicciones facilita la resolución de conflictos y reduce la incertidumbre legal en las operaciones internacionales.

En particular, la aplicación de estos principios a la regulación de las arras en los contratos de compraventa internacional ayuda a establecer criterios claros sobre los derechos y obligaciones de las partes. Esto permite una interpretación más precisa de las cláusulas contractuales relacionadas, fortaleciendo la seguridad jurídica y promoviendo la confianza entre los actores del comercio internacional. Al contar con un marco normativo consistente y ampliamente aceptado, las empresas y otras partes involucradas tienen mayor certeza y respaldo en sus transacciones globales.

Historia de la creación “Unidroit”

International Institute for the Unification of Private Law en español el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado conocido como UNIDROIT es una organización intergubernamental, ubicado en Roma, Italia. La Unidroit nació en la década de 1920, como consecuencia de la sociedad de naciones predecesoras de las naciones unidas y concilio la armonización jurídica como vehículo para el desarrollo económico. Al visitar el lugar, el cual queda ubicado en Roma, Italia, es claro expresar que la sede se construyó en 1630, se concilio como palacio para albergar la colección de arte de una familia la cual era poderosa en su época. En 1926 el gobierno italiano adquirió la villa por interés público, mediante un real decreto ley. Mismo año en el cual fue fundada. Dicha villa paso a ser propiedad del estado para disposición del Ministerio de asuntos de exteriores para ser utilizada como sede. Las diversas salas que tiene la sede, acogen reuniones de pequeños grupos de trabajo y eventos. La llamada sala de reuniones, acoge a los investigadores y también se utiliza para conferencias y reuniones de grandes grupos de trabajo.

La Unidroit cuenta con 65 estados miembros en todos los continentes que representan mas del 73% de la población mundial y mas del 90% del pin nominal global, del cual muchos más estados se han beneficiado de la ratificación de los instrumentos mas importantes que tiene la Unidrot. De los cuales algunos estados han utilizado sus modelos para su legislación.

La metodología de trabajo que se usa se caracteriza por una fuerte participación de las partes interesadas desde la primera fase de los proyectos y por la cooperación con las organizaciones asociadas con especial mención de la comisión de las organizaciones de las naciones unidas; más conocida como la ONU, para el derecho mercantil internacional y la conferencia en el área del derecho internacional privado.

La misión que tiene la Unidroit, consiste en desarrollar normas modernas del derecho mercantil y soluciones armonizadas a escala internacional que adoptan la forma tanto del Hard Law “ley dura” en este caso, tratados, ley y modelo. Y el Soft Law “ley blanda. guías, buenas prácticas en principios.

El hard law según Del Toro (2006), define a *“instrumentos o prácticas generales con carácter obligatorio cuyo incumplimiento puede ser exigido por las vías instituciones de solución de conflictos y derivar en la responsabilidad internacional del Estado”*.

Otro autor que habla acerca del hard law es Stefan (2008), quien citando a Abbott y Snidal, define en primer lugar el hard law o "ley dura" como las disposiciones caracterizadas por altos niveles de obligación, precisión y delegación, mientras que consideran que habrá soft law cuando una o más de estas tres dimensiones se debilitan.

Según Baretto (2012), citando a Mazuelos, el término soft law fue acuñado por Lord Mc Nair, para generar una distinción entre las proposiciones de lege lata (derecho vigente) y lege ferenda (derecho futuro). Su inicio dataría a principios de la década de 1970, cuando el concepto comenzó a aparecer ampliamente en la literatura de derecho público (Cini, 2001).

De acuerdo a Hodson y Maher (2004), y a partir de Snyder, el soft law son "normas de conducta que, en principio, no tienen fuerza legalmente vinculante, pero que, sin embargo, pueden tener efectos prácticos".

El programa de trabajo que tiene la Unidroit, abarca 8 grandes temáticas. El ámbito del derecho contractual, que abarca desde uno de los instrumentos emblemáticos más destacados, los principios de Unidroit sobre los contratos comerciales e internacionales, ediciones desde 1994 a 2016, los principios sobre el derecho de contrato de seguro de 2019 hasta el nuevo proyecto sobre los contratos de inversión, que actualmente se están ejecutando con la cámara de comercio internacional. También cubren la financiación internacional y el exceso al crédito, con otro tratado normativo "sistema de tratados de convenio de ciudad del cabo" con un protocolo Aeronáutico de 2001, el protocolo sobre material móvil del 2007, protocolo espacial del 2012, y protocolo de equipos mineros agrícolas y de construcción de 2019.

La protección de los bienes culturales, es otra de las principales áreas emblemáticas que tiene esta organización, con un tratado que esta desde 1995 en roma, sobre los bienes culturales robados o exportados ilícitamente.

El área del derecho y tecnología es un área completamente nueva, pero en 2023 incluyeron 2 principios acerca de los activos digitales y derecho privado. El derecho financiero también es un tema fundamental para la Unidrot, abarca desde la convención de ginebra del 2007, los principios de Unidroit sobre la compensación de instrumentos financieros del 2013 y la guía jurídica de Unidroit de valores intermediados del 2017 hasta el actual proyecto que está en curso acerca de la insolvencia bancaria.

Unidroit puso en marcha su programa de técnicas y prácticas en investigación en 1993. Desde el 2014 el programa es financiado íntegramente mediante contribuciones voluntarias, todo

gracias a sus patrocinadores, quienes serían: el Ministerio de comercio de la Republica de China, la fundación Unidroit, los miembros del Consejo de Unidroit y la social asociación antiguos alumnos de la organización Unidroit.

La creación de los Principios UNIDROIT ha creado una controversia sobre la existencia de la Lex Mercatoria en las relaciones comerciales. Sin embargo, esto último sigue siendo relevante ya que está reconocido por parte del comerciante a través de la costumbre.

Según el autor Jorge Oviedo Albán, en su escrito *La unificación del derecho privado: unidroit y los principios para los contratos comerciales internacionales*, “Podría afirmarse en un comienzo que los Principios han dejado además a un lado los criterios "objetivo," y "subjetivo" para la determinación de la naturaleza mercantil de ciertos actos jurídicos porque se busca más bien que pueda aplicarse tanto en aquellos países cuyas regulaciones mercantiles acogen el criterio objetivo, como aquellos que se matriculan en el contrario. A pesar de que la intención de los Principios es la de abarcar el mayor número posible de operaciones económicas, se ha excluido expresamente a aquellas operaciones denominadas "de consumo “entendiendo por tales según el comentario al preámbulo contenido en los Principios, las que son celebradas por aquella persona que, en su actividad contractual, no efectúa un acto de comercio, ni obra en ejercicio de su profesión”. (la unificación del derecho privado: Unidroit y los principios para los contratos comerciales internacionales, sf)

Figura 1 Visita al Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado UNIDROIT



Figura 2 *Instalaciones*



Figura 3 *Centro de reuniones*



Compraventa internacional

En primer lugar, es claro que la compraventa internacional es uno de los pilares mas importantes del comercio global, debido a que permite que se hagan intercambio de bienes y servicios entre países. Además de que permite intercambio de bienes y servicios, también establece las obligaciones que deben de tener las partes, asegurando que las dos partes cumplan con lo que se pactó en el contrato, donde en el se encontrara una descripción más detallada del servicio, el producto que se ofrece, el precio y sus condiciones de pago y muchas mas cosas que el vendedor desee plasmar en él.

Este tipo de contrato, no solo facilita el intercambio de producto entre mercados con diferentes recursos y necesidades, sino que también impulsa la economía global al promover la competencia, la innovación. Estos acuerdos son importantes para así poder garantizar la seguridad jurídica en base a las transacciones comerciales.

Para poder llevar acabo este contrato, es fundamental tener en cuenta las normativas y convenciones internacionales, como la convención de las naciones unidas, en ella se proporciona un marco legal uniforme para poder facilitar el comercio entre sus países miembro. También busca unificar las reglas aplicables y evitar conflictos legales entre las partes. En su gran mayoría, se recurre a esta normativa para tener un mejor esquema del contrato internacional. Sin embargo, los principios Unidroit complementan este marco normativo que iría enfocado hacia la buena fe, la equidad y la flexibilidad siendo una herramienta fundamental a la hora de solución de conflictos dentro de los contratos internacionales, también se considera tener en cuenta dentro de los contratos de compraventa internacional las normas incoterms (international comercial terms), ya que estas son las que obligan a las partes a cumplir con lo pactado a la hora de la entrega de la mercancía. Es decir, hacer la transacción de bienes.

No obstante, la compraventa internacional ofrece muchos beneficios, pero también enfrenta desafíos significativos. Dentro de los cuales se encuentran las barreras culturales, las diferencias en los sistemas legales de cada país y las complicaciones que pueden darse en logística, es decir, el transporte o almacenamiento del producto. Un claro ejemplo que podría generarse sería el retraso en la entrega del producto, puesto que, esto puede ocasionar conflictos entre las partes, especialmente si dentro del contrato no se incluye una clausula en la cual se especifique una solución al problema presentado. Esto no solo beneficia a las empresas, sino que también a los

consumidores, quienes tienen acceso a una mayor variedad de productos y precios, además, también fomenta la globalización económica incentivando la cooperación entre países y reduciendo las brechas económicas.

Figura 4 Biblioteca



La CISG

En la convención de Viena de 1980 acerca de la compraventa internacional de mercaderías, se define como un conjunto de normas que procura uniformar la regulación del contrato. A demás ofrece un marco justo y práctico para facilitar el comercio entre empresas de diferentes países, reduciendo costos y riesgos legales (Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercancías, 1980).

La Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercancías es una herramienta clave para que los negocios internacionales sean más fáciles y justos, básicamente, establece reglas claras sobre cómo deben funcionar los contratos entre empresas de diferentes países, desde cómo

se crean hasta qué hacer si alguien no cumple. Además, ayuda a reducir costos y da tranquilidad legal a las partes.

Es especialmente útil para pequeñas empresas o países en desarrollo, porque les da un respaldo sólido cuando no tienen mucho acceso a asesoramiento legal. Aunque no afecta contratos dentro de un mismo país, en el comercio internacional es como un mapa para no perderse. Es práctica, moderna y hace que todo fluya mejor.

Aplicación como *lex mercatoria*

La *lex mercatoria* desempeña un rol fundamental en los contratos comerciales internacionales, incluidos los de compraventa, ya que representa un conjunto de principios, costumbres y normas reconocidas globalmente que complementan o sustituyen las legislaciones nacionales. Los Principios de Unidroit se apoyan en esta idea, proporcionando un marco común que busca promover la equidad, la eficiencia y la claridad en las relaciones comerciales entre empresas de diferentes países.

En los contratos de compraventa internacional, los Principios de Unidroit tienen diversas aplicaciones prácticas. Por un lado, sirven para cubrir lagunas en los acuerdos. Por ejemplo, si el contrato no especifica el lugar de entrega de la mercancía, los Principios sugieren que esta se entregue en el domicilio del vendedor, evitando posibles disputas.

Además, los Principios facilitan la resolución de conflictos cuando las partes provienen de países con leyes contradictorias. Al acordar su uso como referencia, se establece un marco neutral y aceptado por ambas partes, lo que reduce tensiones legales.

También actúan como guía para interpretar los términos del contrato en consonancia con las prácticas comerciales internacionales, asegurando una ejecución uniforme. Por ejemplo, conceptos como “entrega oportuna” o “calidad adecuada” pueden entenderse en base a estándares globales, evitando confusiones o malos entendidos.

Otro aspecto importante es que los Principios fomentan la buena fe entre las partes. Esto implica que tanto el comprador como el vendedor deben actuar de manera honesta y razonable durante la negociación y ejecución del contrato. Por ejemplo, el vendedor debe cumplir con la calidad pactada de los bienes, y el comprador debe realizar los pagos en los tiempos acordados, incluso frente a situaciones imprevistas.

Finalmente, los Principios abordan situaciones de fuerza mayor. Si un evento externo inevitable, como un desastre natural o un conflicto bélico, impide que alguna de las partes cumpla con sus obligaciones, los Principios ofrecen una base razonable para justificar el incumplimiento y proteger a ambas partes de consecuencias desproporcionadas.

Validez en la compraventa internacional

La compraventa internacional es un contrato regulado por diversos marcos jurídicos internacionales. Entre los más relevantes destacan la **Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG)** y los **Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales**. Ambos instrumentos ofrecen una base sólida para la regulación de este tipo de transacciones, aunque con enfoques y detalles que difieren en ciertos aspectos. Para analizar los elementos de validez de este tipo de contrato, es necesario abordar las principales disposiciones de ambas normativas.

1. Capacidad y consentimiento de las partes

Los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales son un conjunto de reglas y principios generales diseñados para facilitar las transacciones comerciales transfronterizas. Aunque no tienen el estatus de tratado vinculante, son ampliamente aceptados y utilizados como una guía complementaria a las normas existentes, como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG). En primer lugar, la voluntad de las partes es uno de los elementos fundamentales de la validez en cualquier contrato.

Según el artículo 11 de la CISG, “El contrato de compraventa no necesita celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse por cualquier medio, incluidos los testigos”. (Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 2010, artículo 11).

Es claro expresar que, la libertad de las partes debe ser otorgada de manera libre y sin vicios (error fuerza o dolo). Lo que significa que ambas partes deben comprender y aceptar los términos y condiciones del contrato de manera consciente y voluntaria.

Schlechtriem y Schwenzer (2016) señalan que la libertad de consentimiento es esencial, y la ausencia de una forma escrita facilita el proceso de formación de contratos en un entorno internacional.

Según García (2020), la interpretación adecuada del consentimiento es esencial para evitar malentendidos y garantizar la eficacia del contrato.

2. Principio de la libertad contractual

Los Principios de UNIDROIT en su artículo 1.1 menciona que:

“...reconocen la libertad de las partes para estructurar sus contratos según sus necesidades y preferencias, también permite a las partes negociar y acordar los términos específicos de transacción.” (Principios Unidroit, 2010. Art 1.1). Esta idea se alinea con la CISG en su artículo 6 que habla acerca de “Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.” (convención sobre contratos de compraventa internacional. 2011, artículo 6). Por lo tanto, ambas herramientas promueven la autonomía de las partes, proporcionando flexibilidad y adaptabilidad en las transacciones internacionales.

3. Buena fe y lealtad en las negociaciones

El artículo 1.7 de los Principios de UNIDROIT establece que las partes deben actuar de buena fe y lealtad en todas las etapas del contrato. Este principio también está implícito en la CISG artículo 7.1, que destaca la necesidad de interpretar sus disposiciones de manera que se promueva la buena fe en el comercio internacional. En el contexto de la compraventa, este principio ayuda a prevenir comportamientos abusivos y a fomentar la confianza entre las partes.

4. Forma del contrato

La CISG, es flexible en cuanto a la forma del contrato, debido a que este permite que sea celebrado de manera verbal, escrita, incluso por medios electrónicos o por un testigo, siempre que se pueda probar su existencia y su contenido. (Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 2010, artículo 11).

En cuanto a los principios de la Unidroit, se ve expresado en el artículo 1.2, que menciona que:

“Nada de lo expresado en estos Principios requiere que un contrato, declaración o acto alguno deba ser celebrado o probado conforme a una forma en particular. El contrato puede ser probado por cualquier medio, incluidos los testigos.”. (principios Unidroit. 2016, artículo 1.2)

No obstante, algunos países que han adoptado la convención han formado reservas al respecto, exigiendo que los contratos de compraventa internacional se formalicen por escrito. Esta discrepancia subraya la importancia de verificar las legislaciones nacionales aplicables y, en caso de duda, optar por formalizar el contrato por escrito para evitar futuros conflictos. Según Fernández (2019), sugería que esta flexibilidad es una de las fortalezas de la convención al adaptarse a las necesidades del comercio moderno.

Además, los Principios de UNIDROIT y la CISG contienen disposiciones similares respecto a la formación del contrato. Ambos reconocen la importancia de la oferta y la aceptación como elementos esenciales para la celebración del acuerdo. En el artículo 2.1 de los principios de Unidroit, se hace alusión a la aceptación del contrato, planteándolo así:

“El contrato se perfecciona mediante la aceptación de una oferta o por la conducta de las partes que sea suficiente para manifestar un acuerdo.” (principios Unidroit, 2016, artículo 2.1).

En cuanto a su oferta y aceptación, la Unidroit menciona que estos dos conceptos han sido utilizados para poder determinar si las partes llegaron a algún acuerdo y así también poder determinar el momento en que se dio la aceptación.

También, es claro expresar que de los artículos 14-24 de la CISG, hacen referencia acerca de la formación del contrato el Artículo 14 define la oferta como una oferta precisa y vinculante la cual es una propuesta dirigida a personas determinadas, será considerada una oferta si incluye elementos esenciales (mercaderías, cantidad y precio o un medio para determinarlos) y refleja la intención de obligarse al ser aceptada. asegurando que las ofertas sean claras y evitan malentendidos, dando certeza jurídica.

Las propuestas son dirigidas al público en general, salvo disposición expresa en contrario, son simples invitaciones a ofertar. Por ejemplo, un catálogo de productos no constituye una oferta salvo que se indique específicamente.

Ahora bien, en cuanto al momento de eficacia de la oferta, este se encuentra en el artículo 15 en donde se expresa que, la oferta se vuelve efectiva al llegar al destinatario. Puede ser retirada si el retiro llega antes o simultáneamente con la oferta.

Este artículo refleja un enfoque en la recepción efectiva, garantizando que el destinatario tenga conocimiento de la oferta.

Artículo 16, Revocabilidad de la oferta, se entiende que las ofertas son revocables antes de que se acepte, salvo que:

- a) Se indique expresamente su irrevocabilidad.
- b) El destinatario haya actuado razonablemente en función de la oferta como irrevocable.

Este artículo equilibra los derechos del oferente y del destinatario, protegiendo la confianza legítima de las partes.

Artículo 17, Extinción por rechazo. Una oferta, incluso irrevocable, queda extinguida si el oferente recibe su rechazo. Además, refuerza la importancia de la comunicación y claridad en las negociaciones.

La Aceptación esta expresa en el artículo 18, basándose en que la aceptación debe manifestarse mediante una declaración o un acto que indique asentimiento. El silencio no constituye aceptación. Por lo que la aceptación tiene efecto al llegar al oferente, salvo que la oferta permita aceptación tácita mediante actos como el pago o la entrega.

Este artículo subraya la importancia del consentimiento expreso o implícito y la comunicación efectiva.

El artículo 19 nos habla acerca de las contraofertas, que son respuestas que alteren sustancialmente la oferta inicial se consideran contraofertas. Alteraciones no sustanciales son aceptaciones, salvo objeción del oferente. Protege la integridad de la oferta y evita que las negociaciones se compliquen innecesariamente.

El plazo de aceptación depende del medio de comunicación empleado. Los días no laborables no afectan el cómputo, pero se prorroga el plazo si la aceptación no puede ser entregada por ser un día no laborable en la sede del oferente.

Proporciona claridad en las reglas de tiempo, adaptándose a las distintas circunstancias. Esto se encuentra en el artículo 20.

Artículo 21. Habla acerca de la aceptación tardía, en donde estas aceptaciones tardías pueden ser válidas si el oferente lo comunica sin demora. Si la tardanza fue por causas fuera del control del destinatario, la aceptación puede ser válida salvo objeción del oferente.

Esto muestra flexibilidad en las transacciones internacionales, donde pueden surgir retrasos.

Artículo 22, Retiro de la aceptación. La aceptación puede ser retirada si el retiro llega antes de que surta efecto o en ese mismo momento. Reafirma el principio de que la voluntad de las partes debe ser respetada en todo momento.

Artículo 23, Momento de perfección del contrato. El contrato se perfecciona cuando la aceptación de la oferta surte efecto. Esto establece un punto claro para determinar cuándo las partes están obligadas.

Y por último el Artículo 24 hace referencia a la comunicación de intenciones. La recepción efectiva de cualquier comunicación (oferta, aceptación o retiro) es clave para la formación del

contrato. Refuerza la necesidad de un sistema claro y comprobable de comunicación entre las partes.

La regulación sobre la formación de contratos en la CISG está diseñada para promover la seguridad jurídica y la claridad en las transacciones internacionales. Los principios que destacan son:

Voluntad contractual y consentimiento: Las partes deben manifestar su voluntad de forma clara y explícita.

Protección de expectativas razonables: Las disposiciones equilibran los derechos de oferentes y destinatarios, permitiendo la revocación o retiro bajo condiciones específicas.

Flexibilidad y adaptabilidad: La convención reconoce la diversidad de prácticas comerciales internacionales y ofrece soluciones prácticas, como permitir aceptación tácita en ciertos casos.

5. Cumplimiento e incumplimiento contractual

UNIDROIT establece reglas detalladas sobre el cumplimiento de las obligaciones (artículo 7.1) y las consecuencias del incumplimiento (artículo 7.3), que se complementan con las disposiciones de la CISG sobre las obligaciones de las partes y los recursos en caso de incumplimiento (artículos 45-52 y 61-65) (Schwenzer, 2016). Ambas herramientas ofrecen soluciones para mitigar los daños, exigir el cumplimiento o resolver el contrato.

6. Resolución de controversias

Aunque los Principios de UNIDROIT no abordan directamente la resolución de controversias, su carácter flexible permite que sean utilizados como referencia en procedimientos arbitrales o judiciales. En este sentido, complementan las disposiciones de la CISG al proporcionar principios generales que pueden guiar la interpretación y aplicación del contrato (Bonell, 2019)

Los Principios de UNIDROIT son una herramienta valiosa para complementar y enriquecer el marco regulatorio proporcionado por la CISG en los contratos de compraventa internacional. Su enfoque en principios generales como la buena fe, la libertad contractual y el equilibrio de obligaciones contribuye a crear un entorno más seguro y predecible para las transacciones internacionales. La combinación de ambos instrumentos proporciona una base sólida para abordar los desafíos legales y comerciales en un contexto globalizado.

Conclusión

Los Principios de UNIDROIT constituyen un marco normativo esencial para la regulación de los contratos internacionales, en especial los de compraventa, al proporcionar soluciones flexibles y universalmente aceptadas que armonizan las prácticas comerciales globales. Su enfoque en valores fundamentales como la buena fe, la equidad y la eficiencia no solo contribuye a la construcción de relaciones contractuales justas y equilibradas, sino que también fortalece la seguridad jurídica en contextos donde intervienen diferentes sistemas legales y culturales.

Estos principios destacan por su capacidad de complementar otros instrumentos internacionales, como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), actuando como una guía para resolver lagunas normativas y facilitar la interpretación uniforme de los contratos. En particular, su utilidad en áreas específicas, como la regulación de las arras o las cláusulas de fuerza mayor, evidencia su papel en la prevención y solución de conflictos, permitiendo a las partes establecer acuerdos claros y reducir incertidumbres en sus transacciones.

Asimismo, la integración de los Principios de UNIDROIT dentro de la *lex mercatoria* refuerza su carácter supranacional y su aceptación global, lo que facilita su aplicación como referencia neutral en disputas comerciales internacionales. Esto es especialmente relevante en un contexto de creciente globalización, donde las relaciones económicas exigen marcos normativos que promuevan la cooperación, la transparencia y la predictibilidad en las operaciones comerciales.

En definitiva, los Principios de UNIDROIT se consolidan como un pilar indispensable para el desarrollo del comercio internacional, proporcionando un equilibrio entre la flexibilidad necesaria para adaptarse a las dinámicas del mercado global y la solidez jurídica requerida para garantizar transacciones justas y confiables. Su capacidad de promover la confianza entre las partes y su orientación hacia la eficiencia económica los posicionan como una herramienta clave en la consolidación de un derecho comercial verdaderamente universal.

Por añadidura, sin duda, la importancia de los elementos de validez es esencial para evitar la nulidad o la ineficacia del contrato de compraventa internacional, además, proporciona un marco legal seguro para que así, las partes puedan cumplir con sus obligaciones y resolver las posibles controversias de manera eficiente. La ausencia de alguno de sus elementos, podría dar lugar a

litigio, pérdidas económicas y deterioro de las relaciones comerciales. También, sus elementos son fundamentales para poder garantizar la seguridad jurídica y la eficacia de las transacciones comerciales entre países.

Referencias bibliográficas

- Atiyah, P. S. (1995). *An Introduction to the Law of Contract*. Clarendon Press.
- Bonell, M. J. (2009). *An International Restatement of Contract Law: The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*. (3a ed). Editores Martinus Nijhoff
- Florez Doña, M. (17, julio de 2009). Los Principios UNIDROIT como Derecho universal de la contratación comercial internacional. Congreso Internacional: Contratación y arbitraje mercantil internacional. <https://docta.ucm.es/rest/api/core/bitstreams/810e43a6-4072-4259-9888-00016f5b209f/content>
- Goldman, B. (1983). *The Applicable Law: General Principles of Law – the Lex Mercatoria*. Kluwer Academic Publishers.
- Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). (2016). *Principios Unidroit sobre los Contratos Comerciales Internacionales 2016*. <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Spanish-i.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2010). Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/v1057000-cisg-s.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas (ONU). (s.f). Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional <https://uncitral.un.org/>
- Oviedo Albán J. (2003) Aplicaciones de los principios de Unidroit a los contratos comerciales internacionales. *Revista Criterio Jurídico* (3). 7-33. <https://revistas.javerianacali.edu.co/index.php/criteriojuridico/article/view/1041/894>
- Radicati di Brozolo, L. G. (2002). *Arbitration and International Commerce*. Kluwer Law International.
- Sánchez Cordero, J. (2016). Los Principios de los Contratos Internacionales Comerciales. En. Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales 2016. (p.5-12). Universidad Nacional Autónoma de México; Centro Mexicano de Derecho Uniforme; Instituto de Investigaciones Jurídicas. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/12/5851/2.pdf>

- Schlechtriem, P., & Schwenzer, I. (2016). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. Oxford University.
- Universidad Internacional de Valencia. (2, agosto de 2024). *Contrato de Compraventa Internacional: Claves para Facilitar y Proteger Transacciones Globales*.
https://www.universidadviu.com/pe/actualidad/nuestros-expertos/contrato-de-compraventa-internacional-claves-para-facilitar-y-proteger-transacciones-globales#que_es
- Vogenauer, S. (2015). *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)*. Oxford University.
- Williams G. 2021 enero. *Conceptos de soft law, hard law, better regulation, smart regulation y políticas públicas*.
https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/30361/1/BCN_soft_law_politicas_publicas_better_regulation_con_formato.pdf
- Zimmermann, R., & Whittaker, S. (2000). *Good Faith in European Contract Law*. Cambridge University.