

Razones jurídicas, económicas, institucionales y políticas para que Venezuela ratifique la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías

Diego Thomás Castagnino*
Daniel Pérez Pereda**
Wilfredo Monsalve García***

RVDM, EE nro. 3, 2025, pp. 87-123

Resumen: La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías es el instrumento uniforme más exitoso del derecho mercantil internacional, adoptado por más de 90 Estados que concentran la mayor parte del comercio mundial. Aunque Venezuela la firmó en 1981, nunca culminó su proceso de ratificación. A partir del análisis del marco constitucional venezolano, se demuestra que dicho proceso es jurídicamente viable y sencillo, y se expone por qué su incorporación inmediata al ordenamiento jurídico nacional resulta conveniente y necesaria.

Palabras clave: Compraventa internacional; CISG; Derecho internacional privado.

Legal, Economic, Institutional and Politic Grounds for Venezuela to Ratify the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

Abstract: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods is the most successful uniform regime in the history of international commercial law, adopted by over 90 States representing the majority of global trade. Venezuela signed the Convention in 1981 but never completed the constitutional ratification process. Based on an analysis of Venezuela's constitutional framework, this study shows that ratification is both feasible and straightforward and explains why the Convention should be incorporated into Venezuelan law without further delay.

Keywords: International sale of goods; CISG; Private international law.

Autores invitados

* Doctor en Derecho *Cum Laude*, Universidad Católica Andrés Bello - Venezuela (UCAB). Abogado, UCAB. Abogado, Universidad Internacional de La Rioja - España. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario, Universidad de Alcalá - España. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela (UCV). Magíster en Educación Universitaria, Universidad del Istmo - Guatemala. Profesor de pre y postgrado UCV y UCAB. Árbitro del CACCC y del CEDCA. Miembro Fundador y Director General de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. Miembro de la Asociación Venezolana de Arbitraje, Club Español e Iberoamericano del Arbitraje, Latin American International Arbitration, ALARB y CIArb.

** Abogado. Especialista en Derecho Mercantil, UCV. Doctorando en Ciencias Mención Derecho, UCV. Doctorando en Derecho, UCAB. Profesor de la UCV y de la UCAB. Miembro Fundador y Director de SOVEDEM. Miembro del Consejo Directivo de la Asociación Venezolana de Arbitraje. Árbitro del Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA).

*** Abogado, UCV. Profesor, UCV. Tesista de la Maestría en Derecho Internacional Privado y Comparado, UCV. Estudios avanzados en Arbitraje Societario (Universidad de Austral, Argentina) y en Arbitraje de Inversión (ARBAÑA Escuela de Arbitraje). Miembro del Consejo Directivo de la AVA. Socio del Club Español e Iberoamericano del Arbitraje. Miembro de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil.

Razones jurídicas, económicas, institucionales y políticas para que Venezuela ratifique la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías

Diego Thomás Castagnino*
Daniel Pérez Pereda**
Wilfredo Monsalve García***

RVDM, EE nro. 3, 2025, pp. 87-123

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. *Génesis histórica de la CISG.* 2. *Venezuela y la CISG: entre la ratificación inconclusa y la necesidad de integración normativa.* 3. *Compatibilidad de la CISG con el derecho venezolano.* 4. *Reservas, declaraciones y la posición venezolana.* 5. *Procedimiento constitucional venezolano para la ratificación de la CISG.* 6. *Justificaciones jurídicas, económicas y sistémicas para que Venezuela ratifique la CISG.* CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

La compraventa internacional de mercaderías constituye, desde hace décadas, la columna vertebral del comercio mundial. Ningún otro contrato ha tenido un nivel comparable de expansión, estandarización y relevancia económica. En un contexto de creciente interdependencia comercial, la existencia de un régimen jurídico uniforme para regular estas operaciones se ha convertido en un elemento esencial

* Doctor en Derecho *Cum Laude*, Universidad Católica Andrés Bello - Venezuela (UCAB). Abogado, UCAB. Abogado, Universidad Internacional de La Rioja - España. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario, Universidad de Alcalá - España. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela (UCV). Magíster en Educación Universitaria, Universidad del Istmo - Guatemala. Profesor de pre y postgrado UCV y UCAB. Árbitro del CACCC y del CEDCA. Miembro Fundador y Director General de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. Miembro de la Asociación Venezolana de Arbitraje, Club Español e Iberoamericano del Arbitraje, Latin American International Arbitration, ALARB y CIarb.

** Abogado. Especialista en Derecho Mercantil, UCV. Doctorando en Ciencias Mención Derecho, UCV. Doctorando en Derecho, UCAB. Profesor de la UCV y de la UCAB. Miembro Fundador y Director de SOVEDEM. Miembro del Consejo Directivo de la Asociación Venezolana de Arbitraje. Árbitro del Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA).

*** Abogado, UCV. Profesor, UCV. Tesista de la Maestría en Derecho Internacional Privado y Comparado, UCV. Estudios avanzados en Arbitraje Societario (Universidad de Austral, Argentina) y en Arbitraje de Inversión (ARBANZA Escuela de Arbitraje). Miembro del Consejo Directivo de la AVA. Socio del Club Español e Iberoamericano del Arbitraje. Miembro de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil.

para garantizar seguridad jurídica, previsibilidad y eficiencia transaccional en las relaciones entre empresas de distintos países. Precisamente por ello, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG, por sus siglas en inglés), aprobada en Viena el 11 de abril de 1980¹, ha sido reconocida como uno de los logros más significativos de la armonización legislativa en materia comercial y una pieza fundamental del comercio internacional contemporáneo. En efecto:

[L]a CISG es quizás una de las más exitosas convenciones internacionales, habiendo sido capaz desde su puesta en vigencia en 1988 de crecer sostenidamente en el número de Estados parte, de mantener lo mejor de sus características a lo largo de décadas, y de gozar de una enviable ductilidad aplicándose en países de ordenamientos jurídicos tan variados como los del common law, los de derecho continental, los sistemas mixtos y hasta en países donde se aplica el derecho islámico².

A más de cuarenta años de su adopción, la CISG ha sido ratificada por 97 Estados que representan más del 90% del comercio mundial, incluyendo a las mayores economías del planeta, como Estados Unidos, China, Japón, Brasil, Alemania y Francia. La amplitud de su acceso y su exitosa recepción por sistemas jurídicos de tradición romanista y de *common law* la han consolidado como el instrumento jurídico uniforme más influyente en el derecho privado contemporáneo. El éxito de la CISG obedece a múltiples factores, entre los que destacan dos razones principales y una razón técnica identificadas por Zuppi, a saber:

a) La primera es que la CISG ofrece un sistema justo, equilibrado, donde no hay ventajas para una de las partes en perjuicio de la otra, y ese sistema es profundamente internacional y con espíritu unificador; b) la segunda razón es el lenguaje en el que está escrita la CISG, sin considerar el idioma oficial de las Naciones Unidas que se use, que tiene las características de una verdadera lingua franca o quizás esperanto jurídico que necesariamente obliga al intérprete- sea juez o árbitro - a buscar las fuentes, advertir necesariamente la internacionalidad del problema y, en consecuencia, unificar la interpretación con la de otros árbitros o jueces ante la misma situación. De tal manera, con el paso de los casi 30 años de aplicación continua, se ha logrado una jurisprudencia mayoritariamente uniforme y regular que permite resolver eficazmente los problemas que surgen de los contratos internacionales. He mencionado dos razones principales, pero podría agregar lo bien que la

¹ Naciones Unidas, *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* (Nueva York: Naciones Unidas, 2011): 35, <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/v1057000-cisg-s.pdf>

² Alberto Zuppi, “Exclusión implícita de la Convención de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, *La Ley 06/07/2017, 06/07/2017, 1 - LA LEY2017-D* (2017): AR/DOC/1355/2017.

CISG se adaptó a la evolución técnica y sobre todo a la comunicación digital del comercio internacional, y al uso extendido de bases de datos tanto internacionales como locales que permiten a cualquiera de las partes saber con relativa precisión cómo se resuelve un problema³.

A pesar de esa evolución internacional, Venezuela permanece al margen del consenso global. Aunque la Convención fue firmada por Venezuela el 28 de septiembre de 1981, la ratificación —requisito indispensable para su entrada en vigor interna— nunca llegó a materializarse. Como consecuencia, el derecho venezolano carece de un marco jurídico moderno para la compraventa internacional, lo que genera incertidumbre para los operadores económicos y un desfase normativo significativo frente a los socios comerciales de la región. Aunque esto no excluye que la CISG sea aplicada bajo las reglas previstas en la Ley de Derecho Internacional Privado venezolana⁴. En todo caso, no puede perderse de vista que:

[L]a Convención de Viena representa el inicio de un nuevo derecho de la compraventa. Sus criterios han tenido gran influencia tanto en el mundo de los negocios como en el académico. Puede afirmarse que constituye el punto de vista decisivo sobre muchas cuestiones generales del derecho de los contratos, sobre todo las que se refieren a su formación, a los incumplimientos y en general a todo el sistema de la responsabilidad contractual. Consecuencia de lo anterior es la influencia que ha tenido sobre otros instrumentos internacionales de derecho uniforme que actualmente regulan —en un gran porcentaje— los contratos comerciales internacionales, como los Principios UNIDROIT o los Principios de Derecho Europeo de los Contratos. Tampoco puede soslayarse la influencia que ha tenido en distintos derechos nacionales que se han reformado para adaptarse —en gran medida— a esta nueva visión del derecho contractual⁵.

El presente trabajo examina de forma sistemática las razones jurídicas, económicas e institucionales que justifican la necesidad de que Venezuela ratifique la CISG. Asimismo, se analiza el procedimiento constitucional para la ratificación de tratados en el ordenamiento venezolano, la experiencia comparada en América Latina, y las consecuencias negativas que ha acarreado la inacción estatal. El objetivo central es demostrar que la ratificación no solo es jurídicamente viable, sino conveniente, urgente y estratégica para la reinserción comercial de Venezuela en el sistema internacional.

³ Zuppi, “Exclusión implícita...”

⁴ Véase: Eugenio Hernández-Bretón, “La aplicación de la CIM / CISG, antes y después de su eventual ratificación por parte de Venezuela”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022): 9 y ss., https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_d0577205a8184c63ad27df026a75c00a.pdf

⁵ Diego Robles Farias, “La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG). Su génesis, desarrollo e influencia internacional”, *Perspectiva Jurídica*, No. 12 (2019): 210, https://cisg-online.org/files/commentFiles/Robles_Farias_12_PerspectivaJuridicaUP_2009_207.pdf

Un aspecto fundamental para comprender la relevancia actual de la CISG en el contexto venezolano es el papel activo que ha desempeñado la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil (SOVEDEM) en la difusión, estudio y promoción de la Convención. En los últimos años, SOVEDEM ha asumido un liderazgo institucional sostenido orientado a generar conciencia académica y profesional sobre la importancia de incorporar este instrumento al derecho interno. Esta labor ha buscado no solo fortalecer la cultura jurídica comparada, sino también impulsar una discusión técnica seria acerca de los beneficios concretos que la ratificación produciría en par Venezuela respecto del comercio internacional.

En 2022, SOVEDEM organizó y publicó una edición especial de la Revista Venezolana de Derecho Mercantil (RVDM) dedicada íntegramente a la CISG. Esta edición reunió análisis doctrinales, estudios comparados y exámenes detallados sobre la aplicabilidad potencial de la Convención en Venezuela. Su objetivo principal fue ofrecer al foro jurídico un marco sistemático y actualizado que permitiera comprender la relevancia del tratado, así como derribar mitos o percepciones erróneas sobre su compatibilidad con el derecho civil y mercantil venezolano. Esta iniciativa editorial —la primera en su tipo en el país— se ha convertido en un referente obligado en la materia y evidencia la madurez del debate académico nacional.

Además de la producción editorial, SOVEDEM ha desarrollado jornadas, foros académicos, seminarios y espacios de discusión técnica, en los que se ha abordado el impacto que tendría la ratificación de la CISG en la modernización legislativa venezolana⁶. Gracias a estas iniciativas, que han contado con la participación de destacados académicos nacionales y extranjeros, SOVEDEM ha logrado posicionarse como la principal institución promotora de la CISG en Venezuela, articulando análisis técnico con propuestas concretas de política legislativa. Los esfuerzos de la sociedad científica demuestran que existe un consenso doctrinal sólido sobre la urgencia de la ratificación y que el país cuenta con una comunidad académica plenamente preparada para acompañar ese proceso. La labor sostenida de SOVEDEM constituye, por tanto, un catalizador indispensable para lograr que Venezuela se incorpore finalmente al régimen uniforme más exitoso del Derecho mercantil internacional contemporáneo.

⁶ “La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil - SOVEDEM, 23 de marzo de 2022, YouTube, <https://www.youtube.com/watch?v=7zr2lpoZ248>.

En este contexto, el presente artículo busca sumarse a los esfuerzos que SO-VEDEM ha venido desarrollando para promover la comprensión, difusión y eventual incorporación de la CISG en el ordenamiento jurídico venezolano. Al sistematizar los principales argumentos jurídicos, económicos e institucionales que sustentan la conveniencia de su ratificación, esperamos ofrecer una base analítica rigurosa que contribuya a la discusión y al diálogo con los órganos competentes del Estado. Aspiramos a que este trabajo sirva como un nuevo insumo académico en la construcción de un consenso nacional y que, en definitiva, impulse decididamente la materialización de un objetivo largamente postergado: la ratificación de la Convención de Viena y la integración plena de Venezuela al régimen uniforme más relevante del comercio internacional contemporáneo.

1. Génesis histórica de la CISG

La unificación del derecho de la compraventa internacional es el resultado de un largo proceso intelectual y diplomático que comienza a perfilarse a finales del siglo XIX y principios del siglo XX⁷. En esta etapa se consolidan dos instrumentos normativos que tendrían una enorme influencia posterior: de un lado, el *Sale of Goods Act* de 1893 del Reino Unido y, de otro, la Ley Uniforme sobre Ventas de Mercancías de 1905 adoptada por los países escandinavos, que representó el primer intento concertado de unificar normativamente la compraventa internacional⁸. Sobre esa base, la doctrina autoral suele identificar un movimiento de convergencia en materia de compraventa que, si bien tuvo manifestaciones puntuales en otros ordenamientos europeos, adquirió especial dimensión en la Comunidad Británica y los países escandinavos⁹.

En esta línea, Coca Payeras¹⁰ afirma que el movimiento orientado a un “horizonte común en materia de Derecho privado se asienta sobre tres pilares”. El primero es de corte estrictamente económico y se vincula al despliegue del sistema capitalista, en la medida en que la existencia de instrumentos jurídicos uniformes acelera el

⁷ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, “Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)”, https://uncitral.un.org/es/texts/saleofgoods/conventions/sale_of_goods/cisg. Véase Gerhard Wagner, “The Virtues of Diversity in European Private Law”, *The Need for a European Contract Law. Empirical and Legal Perspectives* (Amsterdam: Europa Law Publishing, 2005).

⁸ Jorge Oviedo Albán, *La Convención sobre compraventa internacional de mercaderías. Antecedentes y desarrollos alternativos* (Buenos Aires-Valparaíso-Montevideo-Bogotá: ILADEN, 2011), 6.

⁹ José Maximiliano Rivera Restrepo, “Breve historia acerca del establecimiento de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, *Revista de derecho y ciencias sociales* 8(15) (2021): s/n.

¹⁰ Miguel Coca Payeras, “El Derecho contractual europeo y la armonización del Derecho civil en la Unión”, *Principios de Derecho contractual europeo y Principios de UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales* (Madrid: Dykinson, 2009), 35 y ss.

tráfico jurídico-económico y hace más rentables las actividades económicas concretas mediante la “reducción de costes de negociación, conflictividad y resolución”. La “unidad de mercado requiere instrumentos jurídicos unívocos”, lo que conecta este esfuerzo de uniformización con la reducción de fricciones en los intercambios comerciales. El segundo pilar es de carácter sociopolítico y se relaciona con la construcción de Europa como unidad político-económica. En efecto, del mismo modo que los Estados nacidos de la revolución burguesa buscaron dotarse de un Código Civil único para articular la sociedad civil y la actividad económica, “se está abriendo paso la idea, con enormes dificultades ciertamente, de que la vertebración europea impone un instrumento formalmente similar”. El tercer pilar, finalmente, es de orden histórico pues se pretende superar la dicotomía entre el sistema continental (*civil law*) y el sistema angloirlandés (*common law*) acudiendo al *ius commune*.

En ese contexto, la International Law Association, reunida en Estocolmo en 1924, decidió crear una comisión encargada de preparar un proyecto de ley uniforme sobre compraventa internacional, que fue presentado en la Conferencia de La Haya de 1928. De forma paralela, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) —creado precisamente con el objetivo de promover la armonización y unificación del Derecho privado a nivel internacional, a la luz de la liberalización del comercio y los procesos de integración económica— incluyó entre sus prioridades el estudio de la unificación de la compraventa internacional¹¹. Durante diversas reuniones de su Comité Permanente y su Consejo Directivo celebradas en 1929, se encomendó a un grupo de juristas de Inglaterra, Suecia, Alemania y Francia —entre los que se contaban Capitant, Rabel, Hamel, Hurst, Bagge y Gutteridge— la elaboración de un proyecto de ley uniforme sobre la compraventa internacional. Con base en los trabajos del profesor Ernst Rabel¹², la comisión preparó un anteproyecto que dio lugar al denominado Proyecto Rabel que sería decisivo en las codificaciones posteriores.

¹¹ Oviedo Albán, *La Convención sobre...*, 6-7.

¹² Véase: María Fernanda Vásquez Palma y Álvaro Vidal Olivares, “Diálogos entre la Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías y la lex mercatoria”, *Revista de Derecho Privado*, No. 34 (2018): 235, <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/5265/6384>. Según apuntan Vásquez y Vidal, “el trabajo por uniformar el derecho de la compraventa internacional de mercaderías viene desde principios del siglo xx, en una primera etapa bajo el impulso de UNIDROIT, la que encargó a Ernest Rabel que presentara al consejo directivo del Instituto un informe sobre la conveniencia de la unificación del régimen de este tipo contractual”. El rol de Rabel se destacó por ser sustancioso y proactivo pues, en 196, una vez preparado el informe, “el propio Rabel sugirió a UNIDROIT comenzar con los trabajos hacia tal unificación”.

1.1. Primeros esfuerzos de unificación: la etapa UNIDROIT (1930–1964)

El Proyecto Rabel fue elaborado entre 1930 y 1934 y presentado en este último año al Consejo Directivo de UNIDROIT. En 1935 se puso a disposición de los gobiernos para recabar observaciones. A raíz de los comentarios de veintidós países, en 1937 se constituiría un comité de revisión y, en 1939, el Consejo Directivo de UNIDROIT aprobó el Proyecto de ley uniforme sobre la venta internacional de bienes corporales muebles¹³. Se trataba del intento más ambicioso hasta entonces de suministrar un régimen general a la compraventa internacional, sobre la base de una construcción dogmática de corte continental, pero sensible a ciertas preocupaciones de los países de *common law*.

La Segunda Guerra Mundial detuvo o “congeló” el avance de estos trabajos. No obstante, en 1951, a iniciativa de los Países Bajos, se convocó una conferencia diplomática en La Haya en la que participaron veintiún Estados favorables a la unificación. Sobre la base del proyecto de 1939 y de los materiales elaborados por UNIDROIT, una nueva comisión de juristas europeos —de Holanda, Suecia, Reino Unido, República Federal de Alemania, Italia, Suiza y Francia— preparó un anteproyecto que fue presentado en 1956 y posteriormente remitido a diversos países para obtener sus comentarios. En 1962, tras evaluar dichas observaciones, la Comisión decidió escindir el trabajo en dos proyectos diferenciados, a saber: (i) uno relativo a la formación del contrato y (ii) otro centrado en la venta internacional de cosas muebles¹⁴.

Ambos proyectos fueron objeto de estudio en la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado de 1964¹⁵. En esa ocasión se aprobaron la Ley Uniforme sobre la Formación de los Contratos de Venta Internacional de Objetos Muebles Corporales (LUF) y la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Objetos Mobiliarios Corporales (LUVI). De los 28 Estados asistentes, la mayoría pertenecía a Europa occidental, y se advirtió la ausencia de representantes de China, la Unión Soviética, Australia, Canadá, India y Estados Unidos; este último solo envió un delegado hacia el final de la conferencia, en tanto su Congreso no había autorizado aún al gobierno estadounidense a adherirse al Instituto de Roma¹⁶.

¹³ Oviedo Albán, *La Convención sobre...*, 7; Rivera Restrepo, “Breve historia acerca...”, s/n.

¹⁴ Oviedo Albán, *La Convención sobre...*, 7-8.

¹⁵ Eric E. Bergsten, “Treinta y cinco años de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: expectativas y resultados”, *Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre la compraventa: tendencias y perspectivas* (Nueva York: CNUDMI, 2016), 10. C

¹⁶ Rivera Restrepo, “Breve historia acerca...”, s/n. Aunque, conforme a la reconstrucción histórica formulada por Bergsten,

Estas leyes uniformes se caracterizaban, entre otros aspectos, por desvincularse en gran medida de las reglas de Derecho internacional privado, al disponer su aplicación a los contratos celebrados entre personas con establecimientos situados en Estados distintos, con la vocación de operar como una verdadera legislación universal en materia de compraventa internacional¹⁷. Sin embargo, estos textos no despertaron una acogida entusiasta entre los representantes de los Estados participantes. Los obstáculos provenían, por un lado, de la limitada participación de países en desarrollo y de Estados de la órbita socialista y, por otro, de las eventuales presiones ejercidas sobre algunos miembros de la comisión para lograr la aprobación del proyecto, así como de la peculiar reserva formulada por el Reino Unido, que condicionó la aplicación de la ley uniforme a que las partes del contrato la eligieran de forma expresa, con el fin de salvaguardar la “autonomía de la voluntad”, piedra angular del sistema anglosajón y concebida hoy como una de las notas definitorias del derecho contractual¹⁸.

El representante de Estados Unidos adelantó que su país no ratificaría el tratado, puesto que no había participado realmente en su elaboración ni en su discusión y, además, se oponía al marcado carácter “abstracto” del texto, lo que reflejaba el contraste entre el estilo del *common law* y el del sistema continental. En efecto, la posición de Reino Unido y Estados Unidos para el momento histórico al cual hacemos referencia es bien relatada por el documento de UNCITRAL que recoge las deliberaciones de la Mesa Redonda de Alto Nivel celebrada durante el 48º período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, a saber:

El Reino Unido ratificó la convención, como se había esperado, pero formuló una declaración en el sentido de que solo la aplicaría cuando la eligieran las partes en el contrato. Difícilmente puede sorprender que no exista constancia de que

“[...]os Estados Unidos superaron sus inquietudes constitucionales e ingresaron en el UNIDROIT en 1963, adhiriéndose a la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado al mismo tiempo”. La intervención de Estados Unidos fue decisiva para el desarrollo ulterior de los procesos de unificación en esta materia. Los delegados norteamericanos en la conferencia contaban con una trayectoria extensa y especializada en la armonización del derecho aplicable a la compraventa de mercaderías. El origen de lo que después se conocería como Código de Comercio Uniforme se encuentra en la insatisfacción con la *Uniform Sales Act* de 1906, adoptada por 36 estados, así como en las marcadas divergencias que mostraban las interpretaciones judiciales de dicho texto en esas jurisdicciones. Poco tiempo después de iniciarse los trabajos de revisión, el proyecto se amplió para abarcar un espectro mucho más amplio de materias del derecho mercantil. Sin embargo, el artículo 2 del texto finalmente elaborado —la sección dedicada a la compraventa de mercaderías— continuó ocupando un lugar central dentro del conjunto normativo. Un borrador completo estuvo disponible para su aprobación en 1952, aunque la versión definitiva se fechó en 1958. El procedimiento mediante el cual el Código de Comercio Uniforme fue siendo adoptado por los 50 estados no difirió, en lo esencial, del proceso de obtención de ratificaciones de una convención internacional destinada a unificar un sector del derecho privado. Fue en 1962 cuando se produjo una “gran ola” de aprobaciones estatales. Véase: Eric E. Bergsten, “Treinta y cinco años...”, 10.

¹⁷ Oviedo Albán, *La Convención sobre...*, 8.

¹⁸ Rivera Restrepo, “Breve historia acerca...”, s/n.

una parte del Reino Unido la haya elegido [a la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías] alguna vez como ley rectora del contrato de que se tratará. La Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías fue objeto de severas críticas en los Estados Unidos y no había ninguna verdadera posibilidad de que se le prestara más atención¹⁹.

De todos los Estados asistentes a las Convenciones de La Haya de 1964, solo nueve ratificaron los proyectos de la LUFI y la LUF²⁰. En consecuencia, el escaso número de ratificaciones, las dificultades políticas y técnicas y la falta de apoyo decidido del Reino Unido impidieron que este instrumento se consolidara como un cuerpo normativo eficaz para la regulación del comercio internacional. Sin embargo, debe tenerse presente que UNIDROIT calificó estos proyectos como “muy exitosos” y que, pese a su fracaso son piedra angular de la CISG, pues muchas disposiciones del texto de 1980 son el resultado de una labor de depuración y perfeccionamiento de estas iniciativas embrionarias²¹.

En este panorama de búsqueda de un texto uniforme para regir el comercio internacional, resulta igualmente relevante el *Proyecto de Ley Uniforme sobre Venta Internacional de Bienes Muebles* de 1953, conocido como Proyecto de Buenos Aires, aprobado en la segunda sesión del Consejo Interamericano de Jurisconsultos de la Organización de los Estados Americanos²². Aunque finalmente se desistió de estos proyectos²³, constituyen un importante antecedente regional de los esfuerzos de统一ificación posteriores.

¹⁹ Véase: Eric E. Bergsten, “Treinta y cinco años...”, 10. Aunque debe considerarse, como indica Bergsten, que “[d]urante todo el período en que el UNIDROIT estuvo preparando la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, el Reino Unido era el único miembro de la organización con un sistema jurídico anglosajón”, por lo que no es extraño que “en la Ley Uniforme sobre la Venta Intenacional de Mercaderias se adoptase un criterio claramente de derecho romano”.

²⁰ Oviedo Albán, *La Convención sobre...*, 9.

²¹ María Del Pilar Perales Viscasillas, *La formación del contrato en la compraventa internacional de Mercaderías* (Valencia: Tirant Lo Blanch, 1996), 9. Schwenzer & Schlechtriem, “Introduction”, *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, 3^a (New York: Oxford, 2010), 2. Oviedo Albán, *La Convención sobre compraventa...*, 7.

²² Oviedo Albán, *La Convención sobre...*, 9. Rivera Restrepo, “Breve historia acerca...”, s/n.

²³ Oviedo Albán, *La Convención sobre...*, 10.

1.2. La intervención de UNCITRAL y el diseño de un nuevo instrumento (1968–1980)

En 1966, la Asamblea General de las Naciones Unidas, a iniciativa de Hungría, decidió crear la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI / UNCITRAL), formalmente establecida por la Asamblea General en su resolución 2205 (XXI), de 17 de diciembre de 1966, y que su creación respondió, según lo indica un instrumento oficial de CNUDMI²⁴, a “un mundo económicamente cada vez más interdependiente”, en el que surgió un “amplio consenso sobre la importancia de mejorar el marco jurídico para facilitar el comercio y la inversión internacionales”.

A la CNUDMI se le confirió el mandato general de promover la armonización y unificación progresivas del derecho del comercio internacional, mandato que abarca materias tan diversas como la resolución de controversias, las prácticas contractuales internacionales, el transporte, la insolvencia, el comercio electrónico, los pagos internacionales, las operaciones garantizadas, la contratación pública y, por supuesto, la compraventa de mercaderías. Inicialmente, la Comisión estaba integrada por 29 Estados miembros, número que se amplió a 36 en 1973, con una composición destinada a reflejar un equilibrio entre distintas regiones geográficas y tradiciones jurídicas²⁵.

Además, sus textos se discuten a través de un “proceso internacional en el que intervienen diversos participantes”, incluidos Estados miembros y no miembros, así como organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales invitadas. Gracias a este carácter inclusivo, los instrumentos de la Comisión han sido receptores de una importante aceptación, pues proporcionan soluciones adecuadas para ordenamientos jurídicos distintos y para países en diferentes etapas de desarrollo económico. Con el tiempo, la CNUDMI ha pasado a ser reconocida como “el órgano jurídico central del sistema de las Naciones Unidas en el ámbito del derecho mercantil internacional”²⁶.

²⁴ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Guía de la CNUDMI. Datos básicos y funciones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, (Viena: CNUDMI, 2013), 1, <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/12-57494-guide-to-uncitral-s.pdf>

²⁵ UNCITRAL, “Frequently Asked Questions - Mandate and History”, https://uncitral.un.org/en/about/faq/mandate_composition/history

²⁶ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Guía de la CNUDMI...*, 29.

Desde su primer período de sesiones, UNCITRAL decidió conceder prioridad a tres temas: compraventa internacional, pagos internacionales y arbitraje comercial internacional²⁷. Una de las primeras cuestiones a resolver consistía en determinar si debía promoverse la amplia adopción de las Convenciones de La Haya de 1964 (LUF y LUFI), o, alternativamente, designar una nueva comisión de estudio. Dado el escaso respaldo internacional del texto de 1964, se optó por esta segunda vía²⁸. Bajo este contexto, la primera sesión de UNCITRAL en 1968 decidió dar prioridad a la compraventa internacional de mercaderías, a los pagos internacionales y al arbitraje comercial internacional.

En 1969 durante la segunda sesión de UNCITRAL se constituyó una comisión integrada por catorce expertos, representativos de distintas realidades económicas, sociales y tradiciones jurídicas, cuyo objetivo era presentar propuestas de enmienda para las convenciones de compraventa existentes y redactar otras nuevas. Paralelamente, se creó una segunda comisión, esta vez de siete miembros, con el cometido específico de redactar una convención internacional sobre los plazos de caducidad y prescripción en la compraventa internacional²⁹. El texto elaborado por este segundo grupo fue aprobado el 14 de junio de 1974 bajo la denominación de Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías³⁰. En cambio, la labor de la primera comisión —presidida por el jurista mexicano Jorge Barrera Graf— resultó mucho más extensa: se desarrolló a lo largo de nueve reuniones anuales, en las que algunos países, como México, Estados Unidos, la URSS, Japón, Ghana y Hungría, destacaron por su participación especialmente activa³¹.

Esta primera comisión recomendó la aprobación de nueve textos relativos a la formación del contrato y a la compraventa internacional de mercaderías, los cuales fueron finalmente adoptados en la décima sesión de UNCITRAL y refundidos en un único documento uniforme. El 19 de junio de 1978, UNCITRAL aprobó por unanimidad la convocatoria de una conferencia diplomática para debatir ese proyecto. Poco después, el 16 de diciembre de 1978, la Asamblea General de la ONU acordó la celebración de una conferencia internacional en Viena en 1980 a la que asistieron representantes de 62 Estados y 8 organizaciones internacionales. De allí

²⁷ Fritz Enderlein y Dietrich Maskow, *International Sales Law* (Oceana Publications, 1992), s/n, https://iic.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/fritz_enderlein_dietrich_maskow.pdf

²⁸ Rivera Restrepo, “Breve historia acerca...”, s/n.

²⁹ Enderlein y Maskow, *International Sales Law*, s/n.

³⁰ United Nations Conference on Prescription (Limitation) in the International Sale of Goods, Official Records, New York 1975, A/CONF. 63/16. Véase: Enderlein y Maskow, *International Sales Law*, s/n.

³¹ Rivera Restrepo, “Breve historia acerca...”, s/n.

surgió el texto definitivo, conocido desde entonces como Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, aprobado el 11 de abril de 1980 sin ningún voto en contra, pero habiéndose presentado varias abstenciones³².

Además de establecer un régimen uniforme para el contrato de compraventa internacional —lo que implica una notable facilitación del comercio internacional al integrar visiones de múltiples tradiciones jurídicas—, la importancia de la CISG radica en que se trata del primer instrumento que combina conceptos característicos del *common law* con principios propios del *civil law*, logrando una síntesis coherente y convirtiéndose en un referente para la elaboración de textos posteriores³³.

En cuanto a su fuerza obligatoria, a diferencia de otras convenciones, la Convención de Viena de 1980 no impone a los Estados contratantes una obligación expresa de adaptar su derecho interno. Ello se debe a la amplia libertad que el propio instrumento reconoce a las partes para excluir total o parcialmente su aplicación (art. 6). Por tal razón, debe entenderse como un tratado que desplaza la normativa interna que normalmente regiría el contrato “a menos que otra cosa haya sido pactada entre las partes” o cuando los Estados hayan hecho uso de la reserva del artículo 1(1)(b)³⁴.

Desde el punto de vista sistemático, la Convención de Viena se estructura en un Preámbulo y cuatro partes. La Parte I (arts. 1–13) define su ámbito de aplicación. La Parte II (arts. 14–24) regula la formación del contrato. La Parte III (arts. 25–88), titulada “Compraventa de mercaderías”, contiene las normas relativas a los derechos y obligaciones de vendedor y comprador. Finalmente, la Parte IV recoge las “Disposiciones finales”, relativas al depósito y a los procedimientos de adhesión de los Estados.

1.3. Aprobación, entrada en vigor y expansión global (1980–presente)

La CISG entró en vigor el 1 de enero de 1988 tras alcanzarse las diez ratificaciones necesarias. Desde entonces, su expansión ha sido sostenida y su texto auténtico está disponible en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso³⁵. A la fecha, cuenta con 97 Estados parte, incluyendo todos los principales bloques comerciales del mundo. Su éxito se debe, entre otros factores, a su carácter no ideológico,

³² United Nations Conference on Contracts for the International Sale of goods, Official Records, New York 1981, A/CONF. 97/19. Véase: Enderlein y Maskow, *Internacional Sales Law*, s/n.

³³ Rivera Restrepo, “Breve historia acerca...”, s/n.

³⁴ Rivera Restrepo, “Breve historia acerca...”, s/n.

³⁵ Oviedo Albán, *La Convención sobre...*, 11.

equilibrado para sistemas de *civil law* y *common law*; su estructura clara y funcional, organizada en cuatro partes que abarcan desde el ámbito de aplicación hasta las disposiciones finales; su enfoque pragmático, orientado a facilitar el comercio internacional; su interpretación autónoma, exigida por el artículo 7, que evita las distorsiones del derecho interno.

En poco tiempo, la CISG se convirtió en el régimen jurídico uniforme más influyente de la historia contemporánea del derecho privado y en una herramienta indispensable para la integración comercial mundial. No sorprende, por ello, que órganos arbitrales, tribunales nacionales y operadores económicos la utilicen como referente interpretativo incluso en contratos donde no resulta aplicable *ipso iure*.

Reconociendo la importancia de la CISG, la CNUDMI, en su sesión de julio de 2013, acordó celebrar un coloquio en 2015 para conmemorar el 35.^o aniversario del instrumento. Se destacó en ese momento que, desde el coloquio anterior (celebrado en 2005 por el 25.^o aniversario), 16 Estados adicionales se habían adherido a la Convención, elevando el número total de Partes a 79, cifra que en la actualidad asciende a un total de 97 Estados parte. Asimismo, se determinó que se abordaría la Convención de manera extensa, poniendo especial énfasis en la naturaleza complementaria que tienen los Principios de UNIDROIT respecto de la CISG³⁶.

De manera que la comprensión profunda del comercio internacional no se limita exclusivamente al estudio de la CISG, sino también de su interacción con otros instrumentos relevantes en la materia, tales como los Principios UNIDROIT sobre Contratos Comerciales Internacionales. Todos estos instrumentos deben ser parte de la discusión venezolana sobre el pasado, el presente y el futuro del derecho comercial internacional.

2. Venezuela y la CISG: entre la ratificación inconclusa y la necesidad de integración normativa

La relación de Venezuela con la CISG ha sido históricamente ambigua. El país participó marginalmente en los procesos preparatorios de UNCITRAL y, aunque Venezuela suscribió el texto de la convención en fecha 28 de septiembre de 1981 dentro del período abierto para firma tras la Conferencia Diplomática de Viena³⁷,

³⁶ Michael J. Dennis, “The Guiding Role of the CISG and the UNIDROIT Principles in Harmonising International Contract Law” (2014): 20-21, https://cisl-online.org/files/commentFiles/Dennis_HorsSerie XI_2014_19.pdf

³⁷ Como fundamento normativo de esta afirmación, véase el artículo 91.1) de la CISG que es del tenor que sigue: “La presente Convención estará abierta a la firma en la sesión de clausura de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de septiembre de 1981”. En el mismo sentido véase Naciones Unidas,

la ratificación nunca se produjo. Esta omisión —por razones que la doctrina venezolana coincide en calificar como inexplicables³⁸— ha tenido como consecuencia la permanencia del país al margen del régimen uniforme más exitoso del derecho mercantil internacional contemporáneo. En efecto, los *trade blocs* —creados por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Tratado de Asunción de 1991 y el Protocolo de Ouro Preto de 1994— son actores fundamentales del continente y “[t]odos los miembros de estos bloques, salvo Venezuela (y Bolivia), han ratificado la Convención de Viena de 1980”³⁹. La consecuencia de la falta de ratificación es notable pues implica que la CISG no ha entrado en vigor para Venezuela y no integra su derecho interno como tratado vigente. Esta circunstancia ubica a Venezuela en un grupo muy reducido de Estados que firmaron la CISG y nunca la ratificaron; la propia documentación de UNCITRAL destaca que, entre los signatarios, Ghana y Venezuela constituyen las excepciones más visibles al patrón general de posterior ratificación⁴⁰.

Dicho esto, el hecho de que Venezuela haya suscrito la CISG, aunque sin ratificarla, conserva relevancia histórica y dogmática. En términos de derecho de los tratados, la firma suele expresar una voluntad política inicial de aproximación al instrumento, aunque sin producir los efectos jurídicos plenos de la ratificación. En la evolución del derecho mercantil internacional venezolano, este dato sólo puede interpretarse, sin abundar en conjeturas imprecisas, en un indicio de que el Estado venezolano no fue ajeno al impulso uniformador de UNCITRAL en materia de compraventa internacional, aun cuando ese impulso no se haya traducido una incorporación normativa efectiva en el ordenamiento jurídico interno.

Convención de las Naciones..., 35, donde figura la introducción a la Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en la que se establece que “[l]a Convención fue preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y adoptada por una conferencia diplomática el 11 de abril de 1980”. Conviene destacar que Venezuela no envió un representante a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en la ciudad de Viena, Austria, sino que se limitó a enviar un observador. Véase: United Nations, “Final Act of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods (Document A/CN.6/97/18)”, *Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law*, Vol. XI (1980): 149, <https://digitallibrary.un.org/record/160584>

³⁸ Véase Hernández-Bretón, “La aplicación de la CIM...”, 7, quien indica, siguiendo a Parra-Aranguren y a Cova Arria, que las razones por las cuales Venezuela no ha ratificado la CISG “no son muy conocidas, y son el tópico de mucha especulación”.

³⁹ Federico Maximiliano Álvarez Hamann, *Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías: cuestiones conexas al incumplimiento y su estudio sobre la aplicabilidad a los contratos de distribución* (Pontificia Universidad Católica de Argentina, 2021), 26, <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/11571>

⁴⁰ Para el 30 de septiembre de 1981, 18 Estados habían suscrito la convención y todos ellos, a excepción de Ghana y Venezuela, ratificaron la CISG. Véase: United Nations Commission on International Trade Law, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (Nueva York: United Nations, 2016), 419, referencia a la Parte IV y al artículo 91 sobre firmas y posterior ratificación de los Estados signatarios.

A fin de que Venezuela perfeccione la recepción de dicha la CISG derecho interno es indispensable que se siga el trámite interno de ratificación de los tratados internacionales previsto en el ordenamiento jurídico venezolano, incluido lo dispuesto en la misma CISG. Esto significa que la firma de 1981 —sin la correspondiente ratificación y depósito— no surtió efectos jurídicos internos ni internacionales. La convención nunca entró en vigor para Venezuela.

En lo relativo al valor jurídico de la forma o suscripción de un tratado y sus efectos para Venezuela, la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (CVDT) establece una distinción entre la firma como autenticación del texto y la firma como manifestación del consentimiento en obligarse, según lo disponga el propio tratado o se desprenda claramente de la voluntad de los Estados negociadores⁴¹. Usualmente en muchos tratados multilaterales, incluida la CISG, la firma no equivale por sí sola a la obligación plena, pues el consentimiento definitivo suele expresarse por la ratificación, aceptación, aprobación o adhesión⁴².

Con todo, la firma no carece de relevancia jurídica. El artículo 18 de la CVDT consagra la obligación de no frustrar el objeto y el fin del tratado para el Estado que lo ha firmado, en tanto no haya manifestado su intención de no llegar a ser parte⁴³. Esta regla, ampliamente reconocida como reflejo del Derecho internacional general, proyecta un deber de conducta que opera precisamente en el período intermedio entre la firma y la eventual ratificación. Así, para Venezuela, la firma de la CISG supone un compromiso de abstención frente a actos que vacíen de sentido los fines esenciales del instrumento, mientras se mantenga abierta, al menos formalmente, la posibilidad de perfeccionar su consentimiento.

2.1. La falta de ratificación: causas, efectos y silencio institucional

A diferencia de otros casos en los que un Estado retrasa la ratificación por razones políticas, económicas o de incompatibilidad con su derecho interno, la doctrina venezolana ha señalado que no existe justificación técnica para explicar el

⁴¹ The Vienna Convention on the Law of Treaties (1969), arts. 12–15, <https://jusmundi.com/en/document/treaty/es-convencion-de-viena-sobre-el-derecho-de-los-tratados-convencion-de-viena-sobre-el-derecho-de-los-tratados-1969-friday-23rd-may-1969>

⁴² Véase el artículo 91 de la CISG, especialmente los párrafos 2) y 4) que establecen lo siguiente: “(...) 2) La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios (...) 4) Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas”.

⁴³ Artículo 18 de la CVDT: “Un Estado deberá abstenerse de actos en virtud de los cuales se frustren el objeto y el fin de un tratado: a) si ha firmado el tratado o ha canjeado instrumentos que constituyen el tratado a reserva de ratificación, aceptación o aprobación, mientras no haya manifestado su intención de no llegar a ser parte en el tratado; o b) si ha manifestado su consentimiento en obligarse por el tratado, durante el período que preceda a la entrada en vigor del mismo y siempre que ésta no se retarde indebidamente”.

abandono del proceso⁴⁴. Continúa siendo una interrogante dentro del mundo jurídico venezolano las razones por las que, después de su firma en 1981, Venezuela no ratificó la CISG. Lo cierto es que la ausencia de ratificación tiene efectos prácticos relevantes tanto en política legislativa como en costos transaccionales y estrategias contractuales. Este vacío argumental ha generado tres consecuencias:

2.1.1. Desalineación con la región

En América Latina, la CISG ha operado como un pilar normativo para los principales mercados de la región. Desde una perspectiva de integración económica, en los principales bloques comerciales latinoamericanos, la ratificación de la CISG llegó a convertirse en la regla, con excepciones específicas como el caso de Venezuela y Bolivia. La consecuencia de este apartamiento no es poca cosa. En efecto, la ausencia de ratificación en nada contribuye a la construcción de una *lingua franca* para la compraventa internacional de mercaderías y, a la par, priva a operadores y jueces venezolanos de una interacción más directa y sistemática con la vasta jurisprudencia comparada generada bajo la CISG, lo cual constituye, en términos prácticos, una de las mayores ventajas del derecho uniforme.

Conforme al estatus oficial de la CISG publicado por la CNUDMI, en América Latina y el Caribe son Estados parte de la convención los siguientes: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Vicente y las Granadinas y Uruguay. A este panorama regional se suma la adhesión de grandes potencias comerciales y centros de producción y consumo global como Estados Unidos, China, Alemania, Francia, Italia, Japón y Rusia, lo que acentúa el carácter verdaderamente mundial del instrumento y explica su relevancia práctica para la contratación internacional contemporánea.

2.1.2. Mayor dependencia de mecanismos indirectos de determinación de la ley aplicable

La ausencia de ratificación de la CISG por parte de Venezuela, como se ha afirmado antes, produce la consecuencia de que la convención no encuentra vigente como tratado internacional dentro del ordenamiento jurídico venezolano. Aunque la Ley de Derecho Internacional Privado venezolana contempla vías que conducen a la aplicación de la CISG, ninguna de ellas lo hace como tratado internacional, los

⁴⁴ Hernández-Bretón, “La aplicación de la CIM...”, 7.

cuales de conformidad con el artículo 1 *eiusdem* ocupan una posición privilegiada en el sistema de prelación de fuentes del Derecho internacional privado, a saber:

Los supuestos de hecho relacionados con los ordenamientos jurídicos extranjeros se regularán, por las normas de Derecho Internacional Público sobre la materia, en particular, las establecidas en los tratados internacional vigentes en Venezuela; en su defecto, se aplicarán las normas de Derecho Internacional Privado venezolano; a falta de ellas, se utilizará la analogía y, finalmente, se regirán por los principios de Derecho Internacional Privado generalmente aceptados.

Así las cosas, la CISG no podrá ser aplicada como tratado internacional vigente para Venezuela, pero no se excluye su aplicación, por ejemplo, como consecuencia de la aplicación de normas de Derecho internacional privado venezolano. De manera que los contratos de compraventa internacional de mercaderías conectados con Venezuela dependerán con mayor intensidad del derecho interno y, más específicamente, de las reglas de Derecho internacional privado sobre derecho aplicable a las obligaciones convencionales, en lugar de beneficiarse directamente de un tratado como la CISG que contiene normas materiales o directas adaptadas a la realidad actual del comercio.

Esto se traduce, en términos prácticos, en mayores esfuerzos intelectuales y operativos para las partes de los contratos de compraventa internacional de mercaderías que tengan contactos con Venezuela. Las discusiones, por ejemplo, en el contexto de litigios o arbitrajes internacionales se centrarán más en las discusiones sobre derecho aplicable y alcance de normas domésticas, en lugar de concentrarse en los estándares sustantivos uniformes que ya han sido probados y afinados en muchos países del mundo. En efecto:

Los Estados que adoptan la Convención disponen de una legislación moderna y uniforme que rige la compraventa internacional de mercancías y que se aplica a toda operación de compraventa concertada entre partes que tengan un establecimiento en alguno de los Estados Contratantes. En tales casos, la Convención se aplica directamente, sin necesidad de recurrir a las reglas de derecho internacional privado para determinar la ley aplicable al contrato, lo cual contribuye notablemente a dar certeza y previsibilidad a los contratos de compraventa internacional⁴⁵.

⁴⁵ Naciones Unidas, “Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, https://uncitral.un.org/es/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg. Véase Adriana Vaamonde Marcano, “Finalidad y pertinencia de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022): 150-151.

Bajo esta lógica, conviene insistir en que uno de los aportes fundamentales de la CISG ha sido elevar la previsibilidad y reducir fricciones interpretativas en el comercio transfronterizo al establecer un conjunto de soluciones ampliamente aceptadas por tradiciones jurídicas diversas⁴⁶. La no ratificación, por tanto, no niega la posibilidad de seguridad jurídica, pero sí que obliga a buscarla por un camino mucho más empinado y menos estable.

2.1.3. Costos transaccionales más altos

Este es probablemente el punto de mayor impacto en términos de política pública. La CISG reduce costos de negociación al ofrecer una base común de reglas supletorias y relativamente conocidas por asesores, árbitros y tribunales en mercados donde la Convención está en vigor. La ausencia de ese piso común en Venezuela aumenta la carga de diseño contractual, especialmente cuando se negocia con contrapartes de Estados contratantes que asumen la aplicabilidad natural del instrumento.

El hecho de que la CISG no forme parte del ordenamiento jurídico venezolano obliga a que, en la mayoría de los contratos internacionales donde intervienen empresas venezolanas se negocie la ley aplicable, se analicen normas extranjeras desconocidas o se contraten abogados de múltiples jurisdicciones. Esto incrementa sustancialmente los costos de transacción y genera un ambiente de incertidumbre normativa que impacta directamente en el precio final de las operaciones comerciales.

Cuando la ley aplicable es la de un Estado contratante de la CISG la parte venezolana queda doblemente en desventaja pues debe someterse a un régimen jurídico que no domina; no puede acogerse a las soluciones uniformes y favorables de la CISG; debe negociar en desigualdad de conocimientos. Una sentencia de la *Cour de Cassation* francesa aplicó la CISG a un contrato de distribución exclusiva aun cuando Venezuela no era parte, por ser la ley francesa la escogida por las partes⁴⁷. Esto demuestra que Venezuela pierde control sobre muchas de las operaciones que la involucran.

En el caso de PyMEs exportadoras o importadoras, la complejidad adicional puede traducirse en contratos más cortos, cláusulas de derecho aplicable menos precisas o directamente omisiones que luego encarecen el litigio o el arbitraje. Esto

⁴⁶ Kina Grbic, “Putting the CISG Where it Belongs: In the Uniform Commercial Code”, *Touro Law Review*, Vol. 29 (2012): 178, https://www.tourolaw.edu/academics/uploads/pdf_wp/29-touro-law-review-173.pdf

⁴⁷ Claudia Madrid Martínez, “Relaciones de la Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías con los Incoterms y otros instrumentos de Soft Law”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022): 44-45. Vid. Cour de Cassation, Chambre Commerciale, 20 de febrero de 2007, Société Mim v. Société YSPL, <http://www.unilex.info/cisg/case/1186>

evidencia la desigualdad típica del comercio internacional entre grandes corporaciones con asesoría sofisticada y operadores emergentes con limitado acceso a diseño contractual avanzado.

2.1.4. Mayor litigiosidad y resultados impredecibles

La inexistencia de un régimen uniforme conduce a decisiones judiciales inconsistentes, dificultades para interpretar contratos internacionales, aumento de litigios por falta de claridad en obligaciones y remedios. La CISG, en cambio, ofrece un marco que ha demostrado reducir significativamente la litigiosidad internacional debido a la claridad de sus reglas y a su interpretación autónoma. Además, los Estados parte participan regularmente en reuniones de UNCITRAL, programas de capacitación, discusiones sobre reformas y proyectos de modernización contractual. Venezuela queda excluida de estas actividades, perdiendo oportunidades estratégicas de actualización jurídica.

En ese contexto, CISG Online⁴⁸ se ha convertido en un instrumento práctico de primer orden para hacer realidad el mandato de interpretación uniforme previsto por la propia convención. Se trata de una plataforma de investigación dedicada a la CISG y a áreas conexas del derecho comercial internacional, desarrollada y mantenida por el equipo académico de la Universidad de Basilea, concebida como proyecto pro-bono, de acceso gratuito y sin necesidad de registro. Su propósito central es concentrar en un solo lugar la información necesaria para que jueces, árbitros y abogados puedan argumentar y decidir conforme a una lectura internacional y coherente de la CISG, superando la fragmentación lingüística y jurisdiccional que naturalmente acompaña a un tratado multilateral.

La utilidad de la herramienta radica en la amplitud de sus materiales y en la manera en que están organizados. CISG Online reúne una colección creciente de decisiones judiciales y laudos arbitrales de múltiples jurisdicciones, además de información sobre la implementación nacional, la historia legislativa de la convención y una bibliografía especializada orientada tanto a la academia como a la práctica profesional. Esto reduce costos de investigación, acorta los tiempos de preparación de opiniones y escritos, y permite contrastar líneas interpretativas con rapidez, algo especialmente decisivo en disputas donde la correcta comprensión del estándar internacional de conformidad, incumplimiento esencial o determinación del precio depende del diálogo con la jurisprudencia comparada.

⁴⁸ CISG Online, “About CISG Online”, <https://cisg-online.org/home/about-cisg-online>

Otro aporte particularmente valioso es que la plataforma no solo registra decisiones que aplican directamente la CISG, sino también aquellas en las que los tribunales citan la convención como referencia para interpretar normas internas u otros instrumentos internacionales. Esto confirma el rol que tenido la CISG como modelo contemporáneo de compraventa y, a la vez, ofrece a los operadores jurídicos una vía adicional para enriquecer argumentos en ordenamientos que aún no han incorporado la convención o en casos donde su aplicabilidad directa sea discutida.

2.1.5. Menor atractivo para inversión y negocios internacionales

Los socios comerciales globales —multinacionales, proveedores y *hubs* logísticos— prefieren operar con Estados cuya legislación contractual es predecible y uniforme. No pertenecer a la CISG envía al mundo empresarial un mensaje de falta de modernización, menor seguridad jurídica y riesgo contractual más alto. En mercados altamente competitivos, estas percepciones pueden llegar a ser determinantes para que empresas internacionales eviten contratos con operadores venezolanos.

2. Compatibilidad de la CISG con el derecho venezolano

El análisis de compatibilidad de la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías se concentra en su compatibilidad, en tanto sistema, con el derecho privado venezolano, especialmente con el régimen general de contratos del Código Civil y con el régimen especial de actos de comercio y compraventa mercantil del Código de Comercio.

Desde esta perspectiva, la CISG no sustituye la teoría general del contrato vigente en el sistema venezolano, sino que ofrece un cuerpo uniforme especializado para la compraventa internacional de mercaderías, respetando espacios relevantes del derecho interno relativos a validez contractual, efectos reales de la venta o responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales ocasionadas a una persona por la mercancía (CISG arts. 4 y 5). En el derecho venezolano la lógica de especialidad también se expresa en la remisión supletoria del Código de Comercio hacia el Código Civil en los supuestos no previstos por aquél, así como en el reconocimiento de la costumbre mercantil (CCom arts. 8 y 9).

2.1. Naturaleza mercantil del contrato y calificación del ámbito material

La compraventa mercantil se subsume en el universo de actos de comercio en la medida en que el tráfico profesional de bienes muebles destinados al intercambio y a la circulación económica es considerado materia propia del derecho mercantil (CCom arts. 1 y 2). Este punto contrasta con el criterio de la CISG según el cual la

naturaleza civil o comercial de las partes o del contrato es irrelevante para la aplicabilidad del tratado (CISG art. 1.3), solución distinta a la contemplada en el artículo 3 del Código de Comercio según la cual: “Se reputan además actos de comercio, cualesquiera otros contratos y cualesquiera otras obligaciones de los comerciantes, si no resulta lo contrario del acto mismo, o si tales contratos y obligaciones no son de naturaleza esencialmente civil”.

Además, la referencia venezolana a la compraventa como contrato típico del tráfico económico encuentra correspondencia funcional en la estructura de obligaciones que la Convención desarrolla respecto del vendedor y del comprador⁴⁹.

2.2. Ámbito de aplicación personal y objetivo

La CISG limita su ámbito a contratos de compraventa de mercaderías entre partes con establecimientos en Estados diferentes, aplicándose de manera directa cuando dichos Estados son contratantes o de manera indirecta cuando las normas de derecho internacional privado remiten a la ley de un Estado contratante (CISG art. 1.1). Asimismo, prevé exclusiones materiales relevantes como las compraventas de consumo, subastas, valores mobiliarios, buques o electricidad (CISG art. 2) y delimita el concepto de compraventa frente a contratos mixtos donde lo principal sea la prestación de servicios (CISG art. 3).

Desde la óptica venezolana, esta precisión resulta compatible con el método clásico de tipificación contractual y con la distinción entre actos civiles y mercantiles en función del objeto y la finalidad económica del negocio, sin perjuicio de que en el comercio moderno la frontera sea más funcional que conceptual.

2.3. Formación del contrato y reglas sobre oferta y aceptación

El Código Civil define el contrato como convención y exige para su perfección el consentimiento, un objeto que pueda ser materia de contrato y una causa lícita (CCiv arts. 1137 a 1141). El Código de Comercio, por su parte incorpora reglas particulares sobre oferta y aceptación (CCom arts. 109 a 116). La CISG ofrece una estructura equivalente de formación contractual basada en la oferta suficientemente precisa y en la aceptación como manifestación de asentimiento, descartando que el silencio constituya aceptación (CISG arts. 14 y 18).

⁴⁹ Sobre las obligaciones del vendedor véase: Carlos Domínguez Hernández y Diego Thomás Castagnino, “Las obligaciones del vendedor según la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022): 76-96. En lo relativo a las obligaciones del comprador véase Wilfredo Monsalve García, “Obligaciones del comprador en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y medios de pago en el comercio internacional”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022): 176-215.

En términos de compatibilidad, el derecho venezolano no presenta una resistencia considerable frente a este modelo, dado que la distinción entre invitación a ofertar, oferta y aceptación encuentra correspondencia funcional en las reglas de contratación civil y mercantil sobre consentimiento y perfección del vínculo (CCiv arts. 1137 a 1141; CCom arts. 109 a 116), con la diferencia de que la CISG está naturalmente inclinada a satisfacer las necesidades particulares del comercio internacional.

2.4. Forma del contrato y prueba

La CISG adopta el principio de libertad de forma, estableciendo que el contrato de compraventa no requiere celebrarse ni probarse por escrito, salvo el régimen de reserva previsto para Estados que hayan formulado la declaración correspondiente con arreglo al artículo 96 (CISG arts. 11 y 12). El derecho mercantil venezolano, en línea general, no impone formalidades estrictas para la prueba o validez formal del contrato de compraventa entre comerciantes.

2.5. Contenido obligacional y régimen del precio

El vendedor asume, en el sistema venezolano, deberes de entrega y saneamiento, y el comprador asume principalmente el deber de pagar el precio en el día y lugar pactados (CCiv arts. 1486, 1504 y 1527; CCom arts. 149 y 150). La CISG contempla un paralelismo claro entre las obligaciones del vendedor y del comprador, exigiendo al comprador pagar el precio y recibir las mercaderías conforme al contrato y a la Convención (CISG art. 53).

En materia de determinación del precio se observa un contraste interesante. El Código Civil exige que el precio se determine y especifica que puede someterse al arbitrio de un tercero o referirse a un precio corriente de mercado (CCiv art. 1479). El Código de Comercio, por su parte, admite la validez de la venta mercantil por precio no determinado si las partes han convenido el modo de determinarlo o si la han hecho por justo precio o precio corriente, reconociendo además el arbitrio de un tercero (CCom art. 134). La CISG, a su vez, permite que el contrato sea válido aun sin precio expresamente fijado, presumiendo una referencia implícita al precio generalmente cobrado en el tráfico correspondiente, salvo indicación en contrario (CISG art. 55).

2.6. Incumplimiento, resolución y daños

El principio general de fuerza obligatoria del contrato y de ejecución de buena fe constituye un pilar común entre el sistema venezolano y la CISG, pues el Código Civil establece la fuerza de ley del contrato y la exigencia de buena fe en su ejecución (CCiv arts. 1159 y 1160), mientras la CISG acentúa la buena fe en el comercio internacional como criterio de interpretación y aplicación uniforme (CISG art. 7.1).

En el derecho venezolano, la resolución por incumplimiento se conecta con la condición resolutoria tácita prevista de manera general (CCiv art. 1167) y con reglas mercantiles específicas para la compraventa, incluyendo supuestos de resolución y mecanismos de ejecución en operaciones comerciales (CCom arts. 141 y 142). El régimen de daños en el Código Civil distingue criterios de previsibilidad y causalidad directa en materia indemnizatoria (CCiv arts. 1271 a 1275), lo que se aproxima al estándar de la CISG sobre indemnización por pérdida sufrida y ganancia dejada de obtener, limitada por la previsibilidad al tiempo de contratación (CISG art. 74).

2.7. Conformidad, vicios y plazos de reclamación

La CISG articula un sistema dinámico de examen y notificación de la falta de conformidad, imponiendo al comprador el deber de examinar las mercaderías y de comunicar la falta en un plazo razonable, con un límite máximo de dos años desde la puesta efectiva en poder del comprador, salvo incompatibilidad con una garantía contractual (CISG arts. 38 y 39). En el derecho venezolano, la garantía por vicios ocultos y la acción redhibitoria poseen plazos propios, incluyendo un término breve para cosas muebles en el régimen civil (CCiv art. 1525) y reglas comerciales vinculadas con factura y aceptación en plazos breves (8 días siguientes a la entrega de la factura) en el régimen mercantil (CCom art. 147). Aunque los mecanismos no son idénticos, la compatibilidad es razonable si se comprende que la CISG estandariza deberes de diligencia postentrega más propios del comercio internacional, mientras el derecho interno conserva soluciones diferenciadas por tipo de bien y por la lógica de la protección del tráfico local.

2.8. Autonomía de la voluntad, usos y diálogo de fuentes

La CISG permite a las partes excluir su aplicación o modificar sus efectos, lo que refuerza la autonomía de las partes (CISG art. 6). Asimismo, integra los usos y prácticas contractuales como parámetros interpretativos y de integración del contrato (CISG art. 9). Este enfoque converge con el derecho mercantil venezolano, que reconoce el carácter normativo de la costumbre mercantil e incluso establece reglas expresas sobre su aplicación cuando la ley mercantil no resuelve directamente la cuestión (CCom art. 9).

2.9. Reflexiones finales de compatibilidad

El ejercicio comparativo anteriormente formulado evidencia que la CISG no entra en colisión con el derecho venezolano, y más bien dialoga de manera coherente con el sistema dual civil-mercantil venezolano. Las convergencias más fuertes se manifiestan en la autonomía de la voluntad, el rol cardinal de la buena fe, la relevancia de los usos y la flexibilidad en la determinación del precio.

La compatibilidad sustantiva, por tanto, es alta. Las tensiones posibles no vienen de contradicciones normativas directas, sino del ajuste práctico de plazos, estándares de diligencia y cultura probatoria, especialmente en temas de conformidad y reclamos posteriores a la entrega, donde la CISG moderniza expectativas propias del comercio internacional sin vulnerar soluciones internas para el tráfico doméstico y sin afectar principios esenciales del orden público venezolano.

3. Reservas, declaraciones y la posición venezolana

En caso de ratificación, el Estado podría formular reservas autorizadas por la CISG. No obstante, la doctrina advierte que ninguna reserva sería conveniente para Venezuela. En otras palabras, Venezuela debería ratificar la CISG sin reservas, de modo que pueda beneficiarse por completo del régimen uniforme. En efecto, siguiendo a Hernández-Bretón:

Simultáneamente a la ratificación de la CIM / CISG habrá que considerar la posibilidad de la formulación de declaraciones o reservas a la Convención por parte de Venezuela, y las consecuencias de tales declaraciones o reservas en lo que respecta a la aplicación de la CIM / CISG. Las reservas permitidas son solamente las autorizadas por la propia CIM / CISG (artículo 98). Las declaraciones permitidas están identificadas a lo largo del texto de la Convención, deben hacerse por escrito y ante el Secretario General de las Naciones Unidas (artículo 97.2), pero muy especialmente están identificadas en la Parte IV de la misma, a partir del artículo 92 y hasta el 97. De tal forma, de conformidad con el artículo 92.1 de la CIM / CISG podría declarar Venezuela que no queda obligada por la Parte II (Formación del contrato, artículos 12 a 24) y/o por la Parte III de la CIM / CISG (Compraventa de mercaderías, artículos 25 a 88), con la consecuencia de que entonces no sería considerada Estado Contratante de la Convención respecto de las materias que se rijan por la Parte a la que se aplique la declaración (artículo 92.2). Sin embargo, nada aconseja formular alguna de dichas declaraciones⁵⁰.

⁵⁰ Hernández-Bretón, “La aplicación...”, 16.

La situación venezolana frente a la CISG es el resultado de un proceso inconcluso que se ha mantenido durante más de cuatro décadas. La falta de ratificación no responde a razones jurídicas válidas, sino a inercia administrativa y falta de prioridad institucional. Los efectos acumulados incluyen costos transaccionales más altos, inseguridad jurídica en operaciones internacionales, desalineación con la región, y pérdida de competitividad para exportadores e importadores venezolanos.

La doctrina, la experiencia comparada y los documentos oficiales revisados a objeto de esta investigación coinciden en una conclusión: Venezuela debe ratificar la CISG para modernizar su derecho mercantil, integrarse al comercio internacional y promover un marco jurídico eficiente y predecible para la compraventa internacional de mercaderías. En efecto, como apunta Madrid Martínez, de la ratificación de la CISG “derivarán más beneficios que males, sobre todo pensando al contrato como un motor de la economía, por una lado, y por otro, en la tarea de reconstrucción del país que tenemos por delante”⁵¹.

4. Procedimiento constitucional venezolano para la ratificación de la CISG

La incorporación de un tratado internacional al ordenamiento jurídico venezolano requiere la observancia estricta del procedimiento constitucional vigente. Este procedimiento está claramente delimitado en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV) y en las propias disposiciones finales de la CISG (arts. 89–101). En el caso particular de la CISG, la doctrina nacional ha insistido en que “es indispensable que se siga el trámite interno de ratificación previsto en la legislación venezolana [...], y cumplir con los requisitos del derecho internacional de los tratados respecto de la ratificación, incluido lo dispuesto en la misma CIM / CISG”⁵². La CISG es un tratado multilateral que requiere aprobación parlamentaria previa para ser ratificado. Ello se deriva directamente del artículo 154 de la Constitución que establece lo siguiente:

Los tratados celebrados por la República deben ser aprobados por la Asamblea Nacional antes de su ratificación por el Presidente o Presidenta de la República, a excepción de aquellos mediante los cuales se trate de ejecutar o perfeccionar obligaciones preexistentes de la República, aplicar principios expresamente reconocidos por ella, ejecutar actos ordinarios en las relaciones internacionales o ejercer facultades que la ley atribuya expresamente al Ejecutivo Nacional.

⁵¹ Madrid Martínez, “Relaciones de la Convención...”, 71.

⁵² Hernández-Bretón, “La aplicación...”, 16.

La atribución de la Asamblea Nacional para aprobar tratados deriva del artículo 187.18 que establece que el órgano legislativo nacional deberá “Aprobar por ley los tratados o convenios internacionales que celebre el Ejecutivo Nacional, salvo las excepciones consagradas en esta Constitución”. La atribución presidencial exclusiva del presidente de la república para celebrar y ratificar tratados internacionales encuentra fundamento normativo en el artículo 236.4 de la Constitución. De manera que, como indica Hernández-Bretón:

[C]orresponderá al Presidente la República dirigir el trámite para la ratificación de la CIM / CISG y presentar a la Asamblea Nacional el proyecto de ley aprobatoria de dicho tratado. Una vez aprobada tal ley corresponderá al propio Presidente de la República determinar la oportunidad para su promulgación y luego a hacer el depósito del instrumento de ratificación (artículos 154, 156.1, 156.32, 187.18, 202, 204, 217 y 236.4 de la Constitución). El referido depósito del instrumento de ratificación por parte de Venezuela, básicamente la constancia de haber seguido el trámite interno de ratificación, se efectuará ante el Secretario General de las Naciones Unidas (artículo 91.4 de la CIM / CISG) que ha sido designado depositario a los efectos de la Convención (artículo 89 de la CIM / CISG)⁵³.

Así las cosas, la eventual ratificación de la CISG por parte de Venezuela no constituye un acto discrecional aislado del Ejecutivo, sino un procedimiento constitucionalmente encauzado que exige la aprobación legislativa previa y la conducción del trámite por el Presidente de la Repùblica, conforme a la distribución de competencias establecida en la Constitución. De ello se sigue que la incorporación de la CISG al ordenamiento interno dependerá de la articulación institucional entre la Asamblea Nacional y el Poder Ejecutivo, mediante la aprobación de la ley respectiva y la posterior decisión presidencial sobre su promulgación y el depósito del instrumento de ratificación ante el Secretario General de las Naciones Unidas, siendo este itinerario el que otorga legitimidad interna y eficacia internacional a la adhesión venezolana al régimen uniforme de la compraventa internacional de mercaderías.

Una vez depositado el instrumento de ratificación, la CISG entraría en vigor para Venezuela el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de 12 meses, contados a partir de la fecha en la que haya tenido lugar el depósito del instrumento de ratificación, conforme al artículo 99.2 CISG. Es decir, existe un período de transición de aproximadamente un año, lo cual permitiría capacitar a jueces y abogados, actualizar modelos contractuales, difundir guías para exportadores, armonizar prácticas comerciales, entre otras medidas proactivas.

⁵³ Ídem.

5. Justificaciones jurídicas, económicas y sistémicas para que Venezuela ratifique la CISG

La ratificación de la CISG representa un paso necesario y estratégico para Venezuela. No se trata únicamente de alinearse con una tendencia global o de modernizar el ordenamiento jurídico interno, sino de dar respuesta a necesidades urgentes del comercio exterior, de la seguridad jurídica contractual y de la inserción internacional del país. Las razones para ratificar la CISG pueden agruparse en cuatro dimensiones: jurídicas, económicas, institucionales y de política exterior.

5.1. Razones jurídicas

5.1.1. Modernización del derecho contractual venezolano

El régimen venezolano de compraventa internacional descansa todavía en el Código de Comercio de 1955, inspirado en modelos del siglo XIX, y en normas indicadoras de Derecho internacional privado. La CISG proporciona un sistema sustantivo moderno, uniforme y funcional, construido con base en principios universales y una tradición doctrinal consolidada. Al adoptar la CISG, Venezuela actualizaría su marco normativo sin necesidad de reformar integralmente su Código de Comercio, logrando una modernización inmediata y eficaz.

5.1.2. Mayor uniformidad y previsibilidad jurídica

Uno de los mayores problemas del comercio internacional venezolano es la incertidumbre sobre la ley aplicable, lo que obliga a las partes a negociar cláusulas complejas y costosas. La CISG elimina gran parte de esa incertidumbre pues cuando las partes tienen establecimientos en Estados contratantes, la convención se aplica de manera directa, sin necesidad de remisión a normas de Derecho internacional privado.

5.1.3. Compatibilidad plena con el derecho venezolano

La compatibilidad, referida con mayor detalle en un apartado previo de este estudio, es en sí misma una razón jurídica relevante para impulsar la ratificación de la CISG, pues la Convención se insertaría sin mayores fricciones el ordenamiento jurídico venezolana. En efecto, la CISG no pretende desplazar la teoría general del contrato ni alterar los fundamentos del consentimiento, el objeto y la causa lícita que gobiernan la contratación. Por esta misma razón, la ratificación de la Convención no comprometería principios esenciales del orden público interno venezolano.

La CISG preserva ámbitos sensibles del derecho nacional al excluir expresamente de su regulación los problemas de validez del contrato y los efectos reales de la compraventa, así como al no regir la responsabilidad del vendedor por muerte o lesiones corporales causadas por la mercancía, con lo cual evita interferir en núcleos tradicionales de tutela interna.

Además, su afinidad con principios fundamentales del derecho venezolano, especialmente la fuerza obligatoria del contrato y la exigencia de buena fe, junto con el reconocimiento de la autonomía de la voluntad y de los usos del comercio en el ámbito internacional, confirma que la Convención moderniza el régimen aplicable a la compraventa internacional sin afectar las bases del sistema doméstico. En consecuencia, la compatibilidad sustantiva alta previamente expuesta puede presentarse legítimamente como argumento jurídico favorable a la ratificación, precisamente porque la CISG fortalece previsibilidad y seguridad del comercio internacional sin vulnerar soluciones internas para el tráfico doméstico ni afectar el orden público venezolano.

5.1.4. Aplicación preferente sobre normas internas

Una vez ratificada, la CISG tendría aplicación preferente en su ámbito material por mandato del artículo 1 de la LDIP, y por el Derecho internacional general, que cristaliza en el artículo 27 de la CVDT, según el cual las disposiciones de derecho interno no pueden invocarse como justificación para el incumplimiento de un tratado internacional.

5.1.5. Facilita la labor judicial y arbitral

Con la CISG, jueces y árbitros venezolanos aplicarían un régimen uniforme, con abundantes precedentes internacionales. Esto reduce el margen de discrecionalidad y mejora la coordinación con decisiones de tribunales extranjeros. Además, el sistema de justicia venezolano se beneficiaría directamente de herramientas como CISG Online, suficientemente referida en un apartado anterior de este estudio.

5.2. Razones económicas

5.2.1. Reducción de costos transaccionales

Cada vez que una empresa venezolana exporta o importa bienes debe incurrir en asesoría jurídica para seleccionar la ley aplicable, negociaciones sobre cláusulas de riesgo, incumplimiento, entrega, daños, adaptación de modelos contractuales. La CISG reduce drásticamente estos costos, pues proporciona reglas estándar, elimina

discusiones sobre ley aplicable, reduce litigios derivados de divergencias normativas. Venezuela, con un parque empresarial mayoritariamente compuesto por PyMEs, obtendría un beneficio directo e inmediato.

5.2.2. Mayor competitividad para exportadores e importadores

Los países que operan bajo la CISG representan más del 90 % del comercio mundial, por lo que la decisión de Venezuela de no ser parte la coloca en una posición de desventaja práctica frente a sus socios y competidores. En primer lugar, en muchas negociaciones internacionales debe aceptar o discutir el sometimiento a leyes extranjeras que suelen ser menos conocidas para los operadores locales. En segundo lugar, esa misma dinámica incrementa la probabilidad de que controversias relevantes se ventilen ante tribunales o árbitros extranjeros aplicando reglas que no forman parte del repertorio jurídico habitual de nuestras empresas. En tercer lugar, la ausencia de adhesión resta atractivo al país como socio comercial, pues, como ya se ha adelantado, la contraparte internacional suele preferir entornos normativos donde existe un régimen uniforme que reduce incertidumbres y costos de transacción. En ese sentido, cobra fuerza la idea de que la CISG debería ser adoptada por todos los países, ya que los Estados que la incorporan disponen de una legislación moderna y uniforme que incrementa la certeza y la previsibilidad en la compraventa internacional.

5.2.3. Inserción en cadenas globales de valor

Sin un marco uniforme, Venezuela es menos atractiva para proveedores globales, multinacionales con *hubs* logísticos, compradores internacionales, empresas tecnológicas. La CISG elimina barreras contractuales, facilitando la integración del país en mercados de manufactura, agroindustria, farmacéutica, acero, petroquímica, textil, autopartes y alimentos.

5.3. Razones institucionales y sistémicas

5.3.1. Fortalecimiento del arbitraje internacional en Venezuela

En el arbitraje comercial internacional contemporáneo, la CISG suele operar como derecho sustantivo de referencia cuando la controversia versa sobre compraventas internacionales de mercaderías. En ese sentido, su incorporación por Venezuela tendría un efecto directo en la calidad y previsibilidad del sistema arbitral asociado a disputas contractuales internacionales. La razón es sencilla. La presencia de un régimen uniforme reduce la necesidad de reconstruir desde cero el derecho

aplicable y disminuye la intensidad de las disputas preliminares sobre ley aplicable. De esta manera, un eventual proceso arbitral con sede en Venezuela podría concentrarse más en el fondo de la controversia y menos en batallas de derecho comparado que encarecen y ralentizan el procedimiento.

La ratificación también podría incrementar el atractivo de Venezuela como sede arbitral por un motivo de confianza. Cuando un Estado ofrece un marco interno alineado con estándares globales del comercio, el cálculo de riesgo jurídico cambia. La contraparte extranjera percibe mayor familiaridad, coherencia y previsibilidad en el derecho sustantivo que probablemente regirá la disputa, lo cual contribuye a la elección de una sede y de un centro arbitral ubicados en ese país. Además, la labor de los árbitros se vuelve más estable y armonizada, pues la CISG provee categorías y soluciones ampliamente conocidas en la práctica internacional, lo que facilita la argumentación, reduce la dependencia de leyes extranjeras como sustitutos de certidumbre y promueve análisis contractuales más consistentes. En conjunto, esta convergencia fortalecería la infraestructura jurídica del arbitraje en Venezuela, no solo por mejorar el derecho aplicable en un tipo muy frecuente de controversias, sino también por elevar la competitividad institucional del país en el mercado de sedes arbitrales.

5.3.2. Actualización institucional y alineación con organismos multilaterales

La ausencia de ratificación de la CISG no solo mantiene a Venezuela al margen de un régimen uniforme altamente extendido en la compraventa internacional, sino que también envía una señal institucional de rezago normativo frente a los estándares contemporáneos del comercio transfronterizo. En términos de política jurídica, esta omisión dificulta que el país proyecte una imagen de coherencia y previsibilidad regulatoria en foros donde la armonización del derecho comercial se ha convertido en un lenguaje común. No se trata únicamente de un vacío técnico en materia de ventas internacionales, sino de una desconexión con la realidad que es hoy comprendida por los Estados para fortalecer confianza, reducir costos de transacción y facilitar la cooperación jurídica.

En ese sentido, la ratificación de la CISG operaría como un mecanismo de actualización institucional de alto impacto simbólico y práctico. Simbólico, porque expresaría una voluntad estatal de converger con los instrumentos más consolidados de unificación del derecho contractual internacional. Práctico, porque facilitaría el diálogo de Venezuela con organismos y espacios multilaterales donde la uniformidad contractual y la modernización del comercio son objetivos recurrentes. Al adoptar

la convención, el país quedaría mejor posicionado para participar con mayor autoridad técnica en discusiones comparadas, proyectos de armonización, metodologías de interpretación autónoma y dinámicas de cooperación regional e internacional que requieren puntos de referencia compartidos para funcionar eficientemente.

5.6. Razones de política exterior

La ratificación de la CISG enviaría un mensaje claro a la comunidad internacional: apertura económica, previsibilidad normativa, seguridad jurídica, compromiso con estándares internacionales, modernización institucional. En un contexto donde Venezuela necesita recuperar credibilidad comercial, la ratificación constituye, sin lugar a dudas, un gesto jurídico, económico, institucional y político poderoso.

La no ratificación de la CISG ha tenido consecuencias jurídicas, económicas e institucionales profundas para Venezuela. El país opera con un régimen contractual desactualizado, enfrenta costos transaccionales más altos, queda en desventaja frente a sus socios comerciales y se mantiene al margen del derecho uniforme más importante del comercio internacional. En el contexto de un país que necesita reinserción económica, seguridad jurídica y competitividad, la situación actual representa un costo demasiado alto para seguir postergando la ratificación.

Desde cualquier ángulo —jurídico, económico, institucional o de política exterior— la ratificación de la CISG resulta no sólo conveniente, sino necesaria y estratégica. No existe impedimento jurídico, político ni técnico para su ratificación. Los beneficios son amplios, concretos y alineados con la reinserción internacional que el país requiere.

CONCLUSIONES

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías constituye uno de los instrumentos normativos más exitosos en la historia del Derecho mercantil internacional. Su amplia aceptación, hoy con más de noventa Estados contratantes que concentran la mayor parte del comercio mundial, su equilibrio entre tradiciones jurídicas diversas y su orientación funcional hacia las necesidades del comercio contemporáneo explican la relevancia de este instrumento en el tráfico transfronterizo.

El análisis desarrollado en este trabajo permite sostener, con fundamento jurídico y doctrinal, que la ratificación de la CISG por parte de Venezuela no solo es viable dentro del diseño constitucional vigente, sino también conveniente en términos

sistémicos y urgida por la realidad del comercio internacional. Las razones que sustentan esta conclusión se desprenden de las dimensiones jurídica, económica, institucional y de política exterior examinadas a lo largo del artículo.

Desde la perspectiva jurídica, la CISG ofrece un cuerpo normativo moderno, uniforme y coherente para regular la compraventa internacional de mercaderías. Su adopción fortalecería la seguridad jurídica y la previsibilidad contractual, permitiría modernizar el derecho mercantil venezolano sin necesidad de reformas estructurales inmediatas y contribuiría a armonizar la práctica nacional con los estándares más extendidos del comercio global. En este mismo orden de ideas, el análisis de compatibilidad evidencia que la convención no vulnera principios esenciales del derecho privado venezolano, pues se inserta como régimen especial en un sistema ya habituado a la convivencia de fuentes generales y especiales.

Desde la perspectiva económica, los operadores comerciales venezolanos, en especial las pequeñas y medianas empresas, afrontan desventajas en el comercio internacional al no contar con un régimen uniforme que reduzca costos de negociación y de litigiosidad. La ratificación permitiría disminuir costos de transacción, facilitar la incorporación de empresas venezolanas en cadenas globales de suministro, elevar la competitividad de exportadores y fabricantes y reducir la dependencia de leyes extranjeras menos conocidas por las partes nacionales.

Desde la perspectiva institucional, la ausencia de ratificación ha contribuido a un aislamiento normativo que limita la capacidad del país para alinearse con estándares interpretativos y de práctica ampliamente compartidos, con impacto en la formación de jueces, abogados y árbitros, así como en la previsibilidad del arbitraje y la justicia comercial. La incorporación de la CISG favorecería una cultura jurídica más consistente con el lenguaje técnico predominante en controversias de compraventa internacional, incrementando la confianza de socios y contrapartes en la capacidad del sistema venezolano para operar con reglas uniformes.

Desde la perspectiva de política exterior, en un contexto donde Venezuela necesita reconstruir confianza comercial, enviar señales claras de modernización jurídica y recuperar presencia en espacios multilaterales, la ratificación de la CISG proyectaría un mensaje de convergencia con los estándares que estructuran el comercio internacional contemporáneo. Esta decisión contribuiría a alinear al país con la tendencia regional latinoamericana, donde la mayoría de los Estados ya forman parte de la Convención, y facilitaría una narrativa de reinserción económica basada en instrumentos de bajo costo político y alto rendimiento institucional.

En coherencia con lo anterior, el análisis constitucional permite afirmar que el procedimiento de ratificación descansa en un itinerario claro. Corresponde al Ejecutivo presentar el proyecto de ley aprobatoria, a la Asamblea Nacional aprobarlo, al Presidente promulgarlo y, finalmente, depositar el instrumento de ratificación ante el Secretario General de las Naciones Unidas. No existen obstáculos normativos que impidan completar este trámite.

Mientras tanto, el país continúa operando con un marco contractual más fragmentado y oneroso para la compraventa internacional, con efectos negativos sobre costos de negociación, previsibilidad de remedios y competitividad. Mantenerse al margen de la CISG prolonga una desventaja comparativa frente a buena parte de la región y del sistema global de derecho uniforme.

Así las cosas, es razonable concluir que la ratificación de la CISG por parte de Venezuela constituye una decisión jurídica y estratégica de alto valor para el país. Se trata de un paso natural dentro del marco constitucional vigente y plenamente compatible con los valores fundamentales del derecho privado venezolano, con potencial para fortalecer la seguridad jurídica, mejorar la competitividad internacional y respaldar la inserción de las empresas nacionales en el comercio global. Antes al contrario, la pronta ratificación de la CISG no solo se presenta como un imperativo jurídico-institucional, sino también como una oportunidad estratégica inaplazable para el país.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez Hamann, Federico Maximiliano, *Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías: cuestiones conexas al incumplimiento y su estudio sobre la aplicabilidad a los contratos de distribución*. Pontificia Universidad Católica de Argentina, 2021, <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/11571>

Bergsten, Eric E., “Treinta y cinco años de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: expectativas y resultados”, *Treinta y cinco años del régimen uniforme sobre la compraventa: tendencias y perspectivas*. Nueva York: CNUDMI, 2016.

CISG Online, “About CISG Online”, <https://cisp-online.org/home/about-cisg-online>

Coca Payeras, Miguel, “El Derecho contractual europeo y la armonización del Derecho civil en la Unión”, *Principios de Derecho contractual europeo y Principios de UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales*. Madrid: Dykinson, 2009.

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, “Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)”, https://uncitral.un.org/es/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg.

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, *Guía de la CNUDMI. Datos básicos y funciones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*. Viena: CNUDMI, 2013, <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/12-57494-guide-to-uncitral-s.pdf>

Cour de Cassation, Chambre Commerciale, 20 de febrero de 2007, Société Mim v. Société YSPL, <http://www.unilex.info/cisg/case/1186>

Dennis, Michael J., “The Guiding Role of the CISG and the UNIDROIT Principles in Harmonising International Contract Law” (2014), https://cisg-online.org/files/commentFiles/Dennis_HorsSerie_XI_2014_19.pdf

Domínguez Hernández, Carlos y Castagnino, Diego Thomás, “Las obligaciones del vendedor según la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022).

Enderlein, Fritz y Maskow, Dietrich, *International Sales Law*. Oceana Publications, 1992, https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/fritz_enderlein_dietrich_maskow.pdf

Grbic, Kina, “Putting the CISG Where it Belongs: In the Uniform Commercial Code”, *Touro Law Review*, Vol. 29 (2012), <https://www.tourolaw.edu/academics/uploads/pdf/wp/29-touro-law-review-173.pdf>

Hernández-Bretón, Eugenio, “La aplicación de la CIM / CISG, antes y después de su eventual ratificación por parte de Venezuela”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022), https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_d0577205a-8184c63ad27df026a75c00a.pdf

Madrid Martínez, Claudia, “Relaciones de la Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías con los Incoterms y otros instrumentos de Soft Law”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022).

Monsalve García, Wilfredo, “Obligaciones del comprador en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y medios de pago en el comercio internacional”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022).

Naciones Unidas, *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*. Nueva York: Naciones Unidas, 2011, <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/v1057000-cisg-s.pdf>

Oviedo Albán, Jorge, *La Convención sobre compraventa internacional de mercaderías. Antecedentes y desarrollos alternativos*. Buenos Aires-Valparaíso-Montevideo-Bogotá: ILADEN, 2011.

Perales Viscasillas, María Del Pilar, *La formación del contrato en la compraventa internacional de Mercaderías*. Valencia: Tirant Lo Blanch, 1996.

Rivera Restrepo, José Maximiliano, “Breve historia acerca del establecimiento de la Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, *Revista de derecho y ciencias sociales* 8(15) (2021).

Robles Farías, Diego, “La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG). Su génesis, desarrollo e influencia internacional”, *Perspectiva Jurídica*, No. 12 (2019), https://cisg-online.org/files/commentFiles/Robles_Farias_12_PerspectivaJuridicaUP_2009_207.pdf

Schwenzer & Schlechtriem, “Introduction”, *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, 3^a. New York: Oxford, 2010.

The Vienna Convention on the Law of Treaties (1969), <https://jusmundi.com/en/document/treaty/es-convencion-de-viena-sobre-el-derecho-de-los-tratados-convencion-de-viena-sobre-el-derecho-de-los-tratados-1969-friday-23rd-may-1969>

UNCITRAL, “Frequently Asked Questions - Mandate and History”, https://uncitral.un.org/en/about/faq/mandate_composition/history

United Nations Commission on International Trade Law, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Nueva York: United Nations, 2016.

United Nations Conference on Contracts for the International Sale of goods, Official Records, New York 1981, A/CONF. 97/19.

United Nations Conference on Prescription (Limitation) in the International Sale of Goods, Official Records, New York 1975, A/CONF. 63/16.

United Nations, “Final Act of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods (Document A/CONF.97/18)”, *Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law*, Vol. XI (1980), <https://digitallibrary.un.org/record/160584>

Vaamonde Marcano, Adriana, “Finalidad y pertinencia de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. E-II (2022).

Vásquez Palma, María Fernanda y Vidal Olivares, Álvaro, “Diálogos entre la Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías y la lex mercatoria”, *Revista de Derecho Privado*, No. 34 (2018), <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/5265/6384>.

Wagner, Gerhard, “The Virtues of Diversity in European Private Law”, *The Need for a European Contract Law. Empirical and Legal Perspectives*. Amsterdam: Europa Law Publishing, 2005.

Zuppi, Alberto, “Exclusión implícita de la Convención de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, *La Ley 06/07/2017, 06/07/2017, 1 - LA LEY2017-D* (2017): AR/DOC/1355/2017.