



Contenido y cesión del contrato Content and assignment of contract

Dr. Ángel Espiniella
Universidad de Oviedo

Buenos días

Quería comenzar agradeciendo muy sinceramente a los organizadores la invitación a este evento, a la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en el Caribe, la OHADAC, a la presidenta de ACP Legal, la Sra. Sargenti, y al coordinador del proyecto, el Sr. Penda. Estoy enormemente honrado por la invitación a este congreso que es un referente fundamental para el ámbito regional caribeño pero que también, y me parece importante decirlo, puede convertirse en un referente mundial para el comercio y los negocios internacionales al abordar el estudio de textos jurídicos sumamente avanzados.

Del mismo modo me gustaría mostrar mi agradecimiento al Dr. Sánchez Lorenzo, como director de los Principios, por haberme permitido formar parte del equipo de trabajo. Ha sido un verdadero placer. Como lo es, y precisamente, enlazo ya con mi intervención, abordar en los próximos minutos el tratamiento de estos Principios en lo que respecta a dos cuestiones de importancia estratégica en la dinámica de un contrato internacional: el contenido del contrato y su posible cesión a terceros.



A modo de introducción As Introduction

- *Para los prácticos / for the practitioners*
- *Autonomía de la voluntad / Autonomy of parties*
- *Sencilla de aplicar / Easy to apply*
- *Common - civil law*
- *No codificación / no codification*

2

Estas cuestiones se encuentran reguladas, respectivamente, en los capítulos 4 y 8 de los Principios y son un fiel reflejo del espíritu de estos: una regulación para los prácticos, construida, por ende, sobre el respeto ABSOLUTO a la autonomía de la voluntad y UNA REGULACIÓN fácilmente manejable, con el fin de reducir las controversias en torno a un contrato. Una regulación que busque los puntos de encuentro entre los distintos sistemas de la OHADAC y, en particular, entre el common y el civil law; una regulación que, como consecuencia de ello, huya de la idea de una codificación del Derecho de los contratos.

° 1. Tras la introducción... /After the introduction...

2. Contenido del contrato /
Content of contract

3. Cesión de contratos/Assignment of
contracts

3

La primera parte de mi intervención se refiere al contenido del contrato, regulado en el capítulo 4 después de las cuestiones de interpretación del contrato.

1. Tras la introducción... /After the introduction...

2. Contenido del contrato /
Content of contract

2.1. Lagunas / Gaps

4

En este sentido, es de especial importancia la sección 2 del capítulo 4, porque se ocupa de las posibles lagunas que se pueden encontrar en el contrato.

Integración del contrato / Construction of contract

- Acuerdo partes / Agreement parties
-En su defecto / In absence of that
- Razonabilidad objetiva / Reasonableness
- Finalidad del contrato / Purpose contract
- (art. 4.2.1)

5

Los Principios son aquí totalmente respetuosos con la voluntad de las partes, que sería el mínimo consenso en los Estados OHADAC. De hecho el contenido del contrato es EXCLUSIVAMENTE el acordado por las partes de forma expresa. ¿Qué pasa si este contenido no se hubiera acordado totalmente?, implícitamente puede deducirse de lo que pueda entenderse como razonable desde una perspectiva objetiva y también de la finalidad del contrato. Se trata de una formulación BASTANTE abierta y flexible, porque es este uno de los puntos de mayor fricción entre las distintas tradiciones jurídicas caribeñas. Se elude, de hecho, invocar el principio de buena fe, dado que los sistemas de common law son enormemente recelosos a este principio.

Alguien podría pensar: si la regla es demasiado abierta o flexible, no aporta gran cosa para reducir la conflictividad del contrato. Pero nada más lejos de la realidad, porque esta regla de mínimos se complementa en los Principios OHADAC a través de dos mecanismos:



- **CLÁUSULA DE BUENA FE**

- *“El presente contrato se interpretará conforme a las exigencias de la buena fe. Cada parte observará las reglas de la buena fe en relación con la otra parte y garantiza que en sus tratos no llevará cabo, por acción u omisión, cualesquiera actos que puedan perjudicar o reducir los derechos, bienes o intereses eventuales de la otra parte. Las partes cooperarán en la máxima medida para asistirse mutuamente en beneficio de ambas”.*

- **GOOD FAITH CLAUSE**

- *“This contract will be interpreted in accordance with the requirements of good faith. Each party shall observe good faith towards the other party and hereby warrants that in its dealings with the other it shall not perform any act or omission, which may prejudice or detract from the rights, potential assets or interests of the other party. Each party shall co-operate with the other party to the fullest extent in assisting each other to the benefit of both parties”.*

6

Por un lado, los Principios OHADAC proponen que se incluyan las cláusulas contractuales que mejor se ajusten a las necesidades de las partes. Así, si las partes están interesadas en integrar el contrato bajo el principio de buena fe, conforme a las tradiciones del Derecho español o francés, pueden incorporarlo expresamente como cláusula del contrato. Al ser una cláusula contractual su eficacia ya estará admitida por sistemas inspirados por el Derecho inglés. Creo que es una de las grandes ventajas de los Principios OHADAC: proponer cláusulas modelos que las partes pueden obviar o incorporar a su voluntad, pero con la absoluta seguridad de que, si se incorporan, esas cláusulas encajan de forma armoniosa con los Principios y serán de poca o ninguna conflictividad. Esta metodología no tiene comparación alguna con otros textos internacionales o europeos y es un claro valor añadido

Cláusula de Integridad / Merger Clause

- Contrato incorpora lo acordado de forma completa / Contract includes all terms agreed.
- Declaraciones anteriores no integran ni modifican el contrato / Previous statements do not complete or modify the contract
- Estas declaraciones pueden interpretar el contrato / These statements can interpret the contract (art. 4.2.3)

7

Del mismo modo, por seguir con estos ejemplos, las partes pueden incorporar las llamadas cláusulas de integridad, en virtud de las cuales se declara que el contrato incorpora DE FORMA COMPLETA lo acordado por las partes. Así, las declaraciones anteriores no pueden modificar ni integrar el contrato, aunque sí servirán para la interpretación del contrato.

Pero no solo la flexibilidad y vaguedad de la regla de los Principios OHADAC se complementa con el mecanismo de incorporar cláusulas contractuales, sino que también se recurre a un segundo mecanismo. Este es el de dotar de reglas más concretas de integración de contratos, cuando la laguna tiene que ver con dos obligaciones de importancia estratégica, vital, para todo el contrato: la no determinación del precio y la no determinación de la calidad de la prestación.

En estos casos, sin huir de la idea de reglas flexibles y volubles, las partes encontrarán pautas más precisas.

Laguna en el precio / Gaps in price

- Precio generalmente admitido / Price generally charged
- En su defecto, precio razonable / In absense of that, reasonable price
- Factores equivalentes / Equivalent factor
- No a la voluntad de una de las partes / No discrection of one of the party

(art. 4.3.4)

8

En relación con la no determinación del precio, se estará al generalmente admitido. Pero, ¿qué pasa si no existe tal consenso general? se estará a un precio razonable. Y Si el precio se fija en función de factores que ya no existen, se estará al factor equivalente más cercano. Y todo ELLO reforzando el equilibrio de las partes en el contrato, de forma que el precio no puede quedar a voluntad de una de las partes.

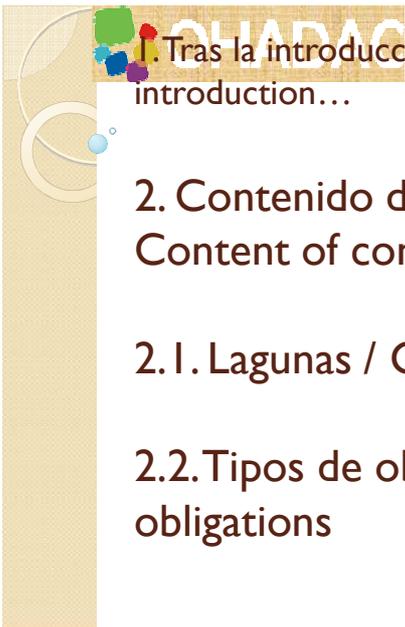
Laguna en la calidad de la prestación / Gaps in quality of performance

- Diligencia y calidad razonables / Reasonable diligence and quality
- No inferior a la media / no less than average
- Según las circunstancias / according to circumstances

(art. 4.3.3)

9

Respecto de lagunas en la calidad de la prestación, se estará a una diligencia y calidad razonables no inferior a la media según las circunstancias.



1. Tras la introducción... /After the introduction...

2. Contenido del contrato / Content of contract

2.1. Lagunas / Gaps

2.2. Tipos de obligaciones / Kind of obligations

10

Al margen de la integración del contenido del contrato, los Principios en este capítulo 4 también se ocupan de los distintos tipos de obligaciones que la práctica en los Estados OHADAC ha puesto de manifiesto.

Obligaciones de medio y resultados

- Alcanzar un resultado (art. 4.3.1) / Achieve a specific result
- Emplear los mejores esfuerzos (art. 4.3.1) / Best Efforts
- Criterios / Criteria (art. 4.3.2):
 - Cláusulas, finalidad y naturaleza, riesgo de alcanzar el resultado, influencia de la otra parte /
Clauses, nature and purpose, degree of risk, influence of the other party

11

Así, se ha buscado un punto de encuentro entre los sistemas continentales, que distinguen entre contratos de obra y servicios, y los sistemas anglosajones, que, aunque muy lejos de esta dogmática, sí que reconocen las obligaciones de “best efforts”. Ese punto de encuentro lleva a distinguir a los Principios entre obligaciones de resultado y de medio. ¿Cuáles serían las primeras? por ejemplo, sería el caso del vendedor de la República Dominicana que se compromete a entregar las mercancías como resultado del contrato al comprador haitiano. Las segundas, las obligaciones de medios, podrían ilustrarse con el caso del agente comercial de San Martín que se compromete a representar a la empresa de Montserrat, empleando para ello los mejores esfuerzos, pero que no puede asegurar que las operaciones comerciales con potenciales clientes de la empresa de Montserrat se lleguen a celebrar.

Condiciones / Conditions

- Acontecimientos futuros e inciertos / Future and uncertain events (art. 4.3.5)
- Nulas: voluntad de una de las partes, contrarias a la ley o buenas costumbres, imposibles / Void Obligations: will of sole party, contrary to law or good usage , impossible obligations(art. 4.3.6)
- Condición suspensiva o resolutoria / suspensive condition or resoluteive condition (art. 4.3.7)
- No interferencia en la condición sin interés legítimo / No interference in condition without legitimate interest (art. 4.3.8)

12

Del mismo modo, los Principios recogen la práctica habitual en los Estados OHADAC en torno a las obligaciones con condiciones dependientes de hechos futuros e inciertos, que no sean imposibles, que no sean contrarias a la ley y buenas costumbres y que no sean dependientes de la voluntad unilateral de una de las partes. Respecto de estas obligaciones tampoco puede producirse interferencia de partes sin interés legítimo.

Es habitual, así, que las partes incluyen condiciones resolutivas: una empresa de la Guyana francesa vende una maquinaria a una empresa de Cuba, estableciendo en el contrato un periodo de prueba de un mes, con la finalidad de comprobar las cualidades del producto y su adecuación a la finalidad que se pretende. Si, pasado el mes, se comprueba que la maquinaria no se ajusta a las necesidades del comprador, se resolverá el contrato.

Pero también es habitual que se incluyan condiciones suspensivas: una empresa de Anguila celebra un contrato de compraventa de mercaderías con una empresa de Surinam, pactándose que la entrega se producirá cuando el precio de las mismas haya alcanzado en el mercado un precio de referencia determinado. Hasta que no se alcance este precio, el contrato no desplegará efectos.

Obligaciones con pluralidad de partes / Obligations with plurality of parties

- Obligaciones solidarias / Joint and several obligations
 - Varios deudores/Several debtors (art. 4.4.1)
 - Varios acreedores/Several creditors (art. 4.4.10)
- Obligaciones separadas / Separated Obligations

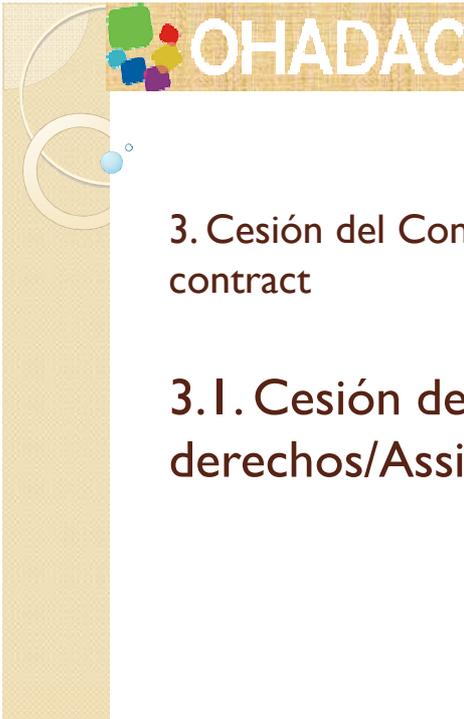
13

La última sección del capítulo 4 se refiere a las obligaciones con pluralidad de partes.

Imagínese el supuesto de un consorcio o grupo de sociedades de Costa Rica que compran conjuntamente unas mercancías a un vendedor de Guyana. Salvo que se pacte otra cosa, todas las sociedades del grupo están obligadas solidariamente a pagar el precio, de forma que el vendedor de Guyana podría reclamar el pago a cualquiera de esas sociedades, a una a varias, por una parte o por el total del precio. Ello no afecta al eventual derecho de reembolso que tenga el pagador respecto del resto de deudores, presumiéndose, salvo pacto en contra, que cada uno tenía que pagar el mismo porcentaje.

Piéñese, por otro lado, en el caso en el que un grupo de sociedades con domicilio en Honduras tiene una cuenta corriente de titularidad indistinta en un banco de Las Bahamas. El banco es el único deudor y cualquiera de las sociedades titulares de la cuenta puede exigirle la totalidad del saldo bancario.

En resumen, tras analizar las distintas modalidades de obligaciones recogidas por los Principios, así como la integración del contrato cuando existe alguna laguna, puede decirse que la regulación de los Principios va a ser una herramienta útil para obtener respuestas prácticas, sencillas y que disminuyan la conflictividad en los contratos.



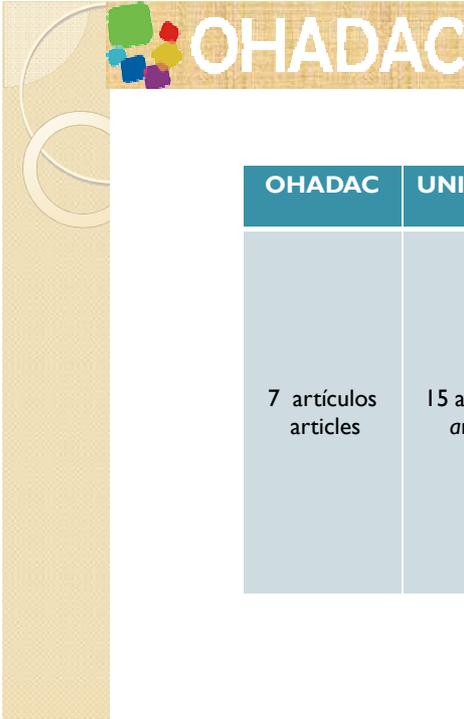
3. Cesión del Contrato / Assignment of contract

3.1. Cesión de derechos/Assignment of rights

14

Dicho esto, la segunda parte de mi intervención está referida a la Cesión de contratos. Esta se regula en el capítulo 8 de los Principios y se compone de 3 modalidades, tratadas respectivamente en 3 secciones: cesión de derechos del contrato, cesión de obligaciones y la cesión del contrato en su conjunto.

Comenzaré por la cesión de derechos, que cumple una función fundamental en el comercio internacional.



15

Lo primero que se debe destacar es que se trata de una de las secciones en las que mejor se percibe el espíritu de los Principios: una regulación manejable, sencilla, ideal para los prácticos, ajena a la idea de codificación y que intenta conciliar los sistemas de civil law y common law. Prueba de ello es que frente a los 22 artículos del Proyecto de Marco Común de Referencia o los 15 de los Principios UNIDROIT, los Principios OHADAC incorporan solo 7 artículos disminuyendo la complejidad y la conflictividad que han generados otra regulaciones. Ello puede demostrarse a la luz del siguiente ejemplo:



Cesión de derechos/Assignment of Rights

- Acreedor de Granada/Creditor from Grenada 
- Deudor de San Bartolomé/Debtor from Saint Barthelemy 
- Cesión a una entidad financiera de Puerto Rico/Assignment to a financial entity from Puerto Rico 

16

Piénsese en una empresa acreedora con domicilio en Granada, titular de un crédito frente a una empresa con sede en San Bartolomé. Como el acreedor necesita liquidez, cede su crédito a una entidad financiera puertorriqueña, el cesionario, que adelanta el pago del 80% del crédito, siendo el 20% restante su ganancia cuando cobre dicho crédito.

- Cesión de crédito presente o futuro/Assignment of real or future right (art. 8.1.2)
- Cesión total o parcial / Total or Partial Assignment (art. 8.1.2)
- Acuerdo cedente y cesionario /Agreement assignor-assignee (art. 8.1.3)
 - No deudor salvo / no debtor unless:
 - Obligación personal / personal obligation
 - Obligación más onerosa / Burdesome obligation
 - Cesión prohibida / Forbidden Assignment

Esta operación sería sencilla, con mínimos riesgos y de poca conflictividad gracias a los Principios OHADAC. Estos Principios permiten ceder un crédito que existe o que puede llegar a existir, incluso podría procederse a una cesión parcial si la obligación fuera divisible. Para ello, bastaría el acuerdo entre el cedente, en nuestro caso la empresa de Granada, y cesionario, en nuestro caso, la entidad financiera de Puerto Rico. Al tratarse de la cesión de un crédito, no se necesitaría consentimiento del deudor, en el ejemplo, la empresa con sede en San Bartolomé obligada al pago. Este solo se requiere si así se previera en el contrato o si se prohibiera la cesión, si la obligación fuera más onerosa -por ejemplo, si se cede el derecho a recibir suministros de mercancías a una empresa que necesita mucho más volumen de suministro- o si la obligación fuera personal -por ejemplo, un distribuidor oficial de un fabricante no puede ceder su derecho a distribuir las mercancías a un tercero no autorizado por el fabricante-.

Posición de las partes / Position of the parties

- Deudor cumple respecto del cesionario / Obligor performs to assignee (art. 8.1.5)
 - todos los medios de defensa / all defenses
- Cedente garantiza al cesionario la existencia del derecho / Assignor guarantees the existence of right to assignee (art. 8.1.6)
- Cesionario adquiere el derecho con las garantías, salvo que / Assignee acquires right and securities unless: (art. 8.1.7)
 - la obligación más onerosa / more burdensome obligation
 - la garantía estaba condicionada a no cesión / guarantee under condition of no assignment

18

A partir de aquí, la regulación de los Principios busca el mínimo común entre los distintos sistemas caribeños. Y, para ello, solo se ocupa de la posición en la que quedan las partes, a saber:

El deudor, en nuestro caso la empresa de San Bartolomé, se libera pagando al cesionario, en nuestro caso, la entidad financiera de Puerto Rico, respecto de la que puede oponer todas las excepciones y medios de defensa que poseía frente al acreedor originario. Este acreedor originario, el cedente, la empresa de Granada en el ejemplo, debe garantizar al cesionario la existencia del derecho que ha cedido. Y Por último, el cesionario, el banco de Puerto Rico, adquiere el derecho a recibir el pago y también los derechos accesorios. Incluso, adquiere las garantías que un tercero haya prestado para asegurar el pago, salvo en dos casos excepcionales que son de puro sentido común: el garante ya no está obligado a asegurar la obligación cedida si esta se hizo más gravosa o si se hizo constar en el contrato de garantía que no cabía cesión.

3. Cesión del contrato / Assignment of contract...

3.1. Cesión de derechos / Assignment of rights

3.2, Cesión de obligaciones / Assignment of Obligations

19

Tras regular la cesión de derechos, los Principios se ocupan de la Cesión de Obligaciones de un contrato. Se trata de una operación técnicamente más compleja resuelta de forma bastante eficiente por los principios para evitar conflictos entre las partes.

- Vendedor/Seller Antigua & Barbuda 
- Comprador/Buyer Trinidad & Tobago 
- Dos pagos/Two payments: 800.000 + 500.000 \$
- Reventa a tercero/Resale to thir party: Colombia 
- ReComprador paga al vendedor el segundo pago/Re-buyer pays to seller the second payment

Piénsese en el siguiente ejemplo: un vendedor con establecimiento en Antigua y Barbuda que vende unas mercancías a una empresa compradora de Trinidad y Tobago. Se acuerdan dos pagos de 800.000 y 500.000 dólares respectivamente. El comprador revende la mercancía a un tercero, empresa de Colombia, quien paga una parte a dicho comprador y está dispuesto a asumir el segundo pago de 500.000 dólares al vendedor inicial.

Requisitos / Requirements

- Consentimiento del acreedor si cede el deudor / Consent of the creditor if the debtor assigns
- Ningún consentimiento si cede acreedor / No consent if creditor assigns

(art. 8.2.4)

21

Comoquiera que es el deudor originario de Trinidad y Tobago el que cede su propia obligación, esta operación necesita de la aceptación del acreedor de Antigua y Barbuda. Solo él puede autorizar que sea un tercero quien asuma el pago del precio pendiente. Si no existe ese consentimiento, el deudor originario sigue siendo responsable y está obligado al pago.

Ahora bien la práctica contractual en los Estados OHADAC se ha encargado de demostrar que existen tres tipos de cesión de obligación según el deudor quede liberado, responda subsidiariamente o responda solidariamente. Los Principios recogen estos modelos:

Modelo / Model I:

- Liberación del deudor /Discharge of debtor (art. 8.2.5)
 - Medios de defensa del deudor pasan al cesionario / Debtor's defences transfer to assignee

 - Extinción de garantías / Discharge of guarantees

El primer modelo implica la liberación del deudor originario, en nuestro caso, de la empresa con sede en Trinidad Tobago. Ya no estará obligado a pagar, y se extinguirán las garantías que aseguraban ese pago. El cesionario, el nuevo deudor, en el ejemplo, la empresa de Colombia que finalmente asume el pago de los 500000 dólares, adquiere todos los medios de defensa y excepciones que tenía el cedente y los podrá oponer al vendedor. Por ejemplo, si el vendedor, el acreedor, no entregó la mercancía conforme a la calidad requerida y el comprador inicial de Trinidad y Tobago podía dejar de pagar los 500000 \$ por esa falta, el nuevo deudor de Colombia también podrá dejar de pagar.

Modelo/Model II:

- **Cumplimiento subsidiario / Subsidiary obligation (art. 8.2.6)**
 - Medios de defensa del deudor pasan al cesionario / defenses are transferred to assignee

 - Garantías solo para el del deudor originario / guarantees only for original debtor

23

El segundo modelo de cesión implica que el deudor originario queda obligado subsidiariamente. Es decir: estrategia de primer nivel el vendedor requerirá el pago de 500000 \$ al cesionario, la empresa colombiana. ¿Qué pasa si este no cumple?, estrategia de segundo nivel: el vendedor requerirá el pago al deudor originario, la empresa de Trinidad y Tobago. Si este no cumple, queda todavía una estrategia de tercer nivel: el vendedor podría utilizar las garantías que este deudor originario tuviera.

Modelo/Model III

- **Cumplimiento solidario / Joint and severable obligation (art. 8.2.7)**
 - Cada deudor sus medios de defensa / Each debtor his defences

 - El acreedor es un tercero beneficiario / Creditor is a beneficiary

24

El tercer modelo de cesión implica que el nuevo deudor y el deudor originario se obligan de forma conjunta y solidaria. En el caso: el vendedor de Antigua y Barbuda puede requerir el pago de los 500.000 dólares a cualquiera de los deudores: al comprador originario de Trinidad y Tobago O al nuevo deudor de Colombia. Cualquiera que pague extingue la obligación sin perjuicio de las acciones de reembolso entre deudores. Cada deudor tiene sus propios medios de defensa.

En la práctica, esto significa en realidad que el nuevo deudor se incorpora haciendo un pacto a favor del tercero, del acreedor vendedor. Y se aplicarán esas normas, con lo que este es el ÚNICO caso en el que el nuevo deudor, el deudor colombiano, puede oponer al vendedor acreedor, la empresa de Antigua y Barbuda, los medios de defensa que tenía frente al deudor originario, el deudor de Trinidad y Tobago.

3. Cesión del contrato / Assignment of contract...

3.1. Cesión de derechos / Assignment of rights

3.2. Cesión de obligaciones / Assignment of obligations

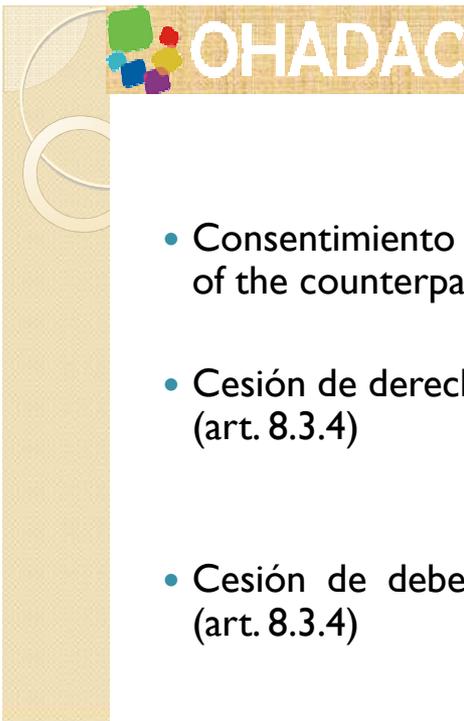
3.3. Cesión del contrato / Assignment of Contract

25

Tras analizar la cesión de derechos y obligaciones, los Principios abordan una práctica relativamente frecuente en el comercio internacional, la cesión del contrato en su conjunto y lo hacen desde la perspectiva que ha impuesto esa misma práctica en los Estados OHADAC, alejándose notablemente de la idea de codificación.

- Franquiciador Martinica/Franchisor Martinique 
- Franquiciado Belice/Franchisee Belize 
- Nuevo franquiciado-cesionario/New franchisee/ Bahamas 

El ejemplo de la pantalla puede ilustrar el funcionamiento de los Principios. Piénsese en un contrato de franquicia internacional. El franquiciador tiene su domicilio en la Martinica y el franquiciado lo tiene en Belice. Este franquiciado desea transferir la explotación de su franquicia a una empresa con domicilio en Las Bahamas. Se trata, en definitiva, de una cesión del contrato en su conjunto, esto es, se ceden los derechos que tiene el franquiciado, pero también sus obligaciones.



- Consentimiento de la contraparte / Consent of the counterparty (art. 8.3.2)
- Cesión de derecho / Assignment of right (art. 8.3.4)
- Cesión de deberes / Assignment of duties (art. 8.3.4)

27

Lo primero que hace los Principios en este caso es recoger el estándar de civil y common law, a saber: la necesidad de que exista acuerdo en la cesión por la contraparte. ¿Por qué? Porque, por un lado, se están cediendo obligaciones a cumplir por otro, con lo cual es absolutamente necesario que el acreedor de dicha obligación, en nuestro caso, el franquiciador de La Martinica esté de acuerdo. Si quien va a pagar la prima de la franquicia va a ser un tercero, el franquiciador ha de saberlo y consentir que se convierta en tal pagador porque puede ser igual, mejor o peor pagador. Pero, por otro lado, hay una segunda razón para exigir consentimiento de la contraparte, y es que no cabe duda de que, incluso aunque se ceda un derecho, ese derecho ha podido ser concedido en atención a las circunstancias personales del cedente y no es transferible a terceros sin acuerdo. Por ejemplo, en nuestro caso, la cesión de un contrato va a implicar la transmisión a un tercero del derecho de uso de los distintivos comerciales del franquiciador. Lógicamente, este debe acceder a que se cedan estos derechos.

A partir de aquí, la regulación de los Principios es de mínimos. Deberá aplicarse la sección 1 de este capítulo 8, sobre cesión de derechos, cuando sean precisamente derechos los que se transfieren. Se aplicará la sección 2 del capítulo 8 sobre cesión de obligaciones, cuando precisamente se transmitan los deberes a cumplir. Sin más complicaciones, una regla sencilla, de mínimos que puede funcionar de forma adecuada y que va a resultar muy familiar a los abogados que asesoren en la negociación del contrato.



◦ 1. Introducción/ Introduction

2. Contenido del contrato / Content of contract

3. Cesión del contrato / Assignment of contract

4. RESUMEN / SUM

28

En resumen, tras analizar el contenido del contrato y la cesión, regulados en los capítulos 4 y 8 termino como empecé, destacando que los capítulos de los Principios OHADAC sobre estas materias son unas reglas que pueden facilitar enormemente la realización de estas operaciones en el ámbito de los negocios caribeños.

En resumen / In sum

- *Para los prácticos / for the practitioners*
- *Autonomía de la voluntad / Autonomy of parties*
- *Sencilla de aplicar / Easy to apply*
- *Common - civil law*
- *No codificación / no codification*

29

En los textos europeos e internacionales existentes es verdad que se encuentran regulaciones más exhaustivas, complejas y minuciosas, que dan respuesta a todo, muy cercanas a la codificación. Pero cuando estos textos europeos e internacionales creían que tenían todas las respuestas, resultó que cambiaron todas las preguntas.

Esto no le va a pasar a los Principios OHADAC porque nacen con otra filosofía, ser un punto de encuentro, un punto de encuentro entre las empresas y partes contratantes, un punto de encuentro entre abogados y árbitros, un punto de encuentro entre el civil law y el common law, un punto de encuentro como lo es el día de hoy la OHADAC, Guadalupe y este congreso. Muchas gracias