

SOBRE LA BUENA FE EN LA NORMATIVA UNIFORME DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Richard Almonacid Burgos*

En el presente artículo, el autor reflexiona sobre determinados alcances de la buena fe en relación con el contrato de compraventa internacional de mercaderías como transacción preponderante del intercambio comercial mundial. Si bien existe una normativa internacional uniforme aplicable a dicho contrato, y que ha sido objeto de amplia aceptación y difusión, su contenido puede generar dudas con respecto a las implicancias del principio en cuestión. En este trabajo se plantean algunas interrogantes sobre el particular y se formulan las respuestas del caso, sobre la base del análisis de diversas disposiciones normativas, seleccionadas en atención a su relevancia para el desarrollo de una relación contractual entre vendedor y comprador en un contexto internacional.

Introducción

El principio de la buena fe forma parte de los fundamentos de diversos regímenes legales nacionales sobre contratos. Asimismo, está reconocido a escala internacional en instrumentos de diferente naturaleza, lo cual confirma su especial relevancia y justifica la particular atención que debe recibir. Esto se hace muy necesario al considerarse la dificultad que existe para definir el contenido de ese principio y sus

Revista de Economía y Derecho, vol. 10, nro. 40 (primavera de 2013). Copyright © Sociedad de Economía y Derecho UPC. Todos los derechos reservados.

* Abogado por la Universidad de Lima. *Master of Laws* por The London School of Economics and Political Science (LSE). Docente en la Facultad de Derecho de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

verdaderas implicancias en el comercio internacional. En este artículo se exploran preliminarmente los alcances que tendría la buena fe en relación con el contrato de compraventa internacional de mercaderías, tomando como contexto de análisis la normativa uniforme que actualmente rige para el mismo entre numerosos países. Se propone también una aclaración frente a ciertas dudas que pueden surgir a partir del contenido expreso de esa normativa, sin pretensión de formular una definición del principio materia de estudio.

El punto de partida se da con una breve referencia a la importancia que tiene este contrato para el comercio global, en un mundo legalmente diverso y, por ello, potencialmente problemático. A continuación, se hace una exposición sumaria sobre la forma en la que se ha respondido a los inconvenientes que pueden surgir de la disparidad entre los ordenamientos jurídicos nacionales. Luego, y ya con un contexto normativo claramente establecido para el contrato de compraventa internacional de mercaderías, se trata sobre los alcances que tendría la buena fe en el mismo. Para esto, se analizan ciertas disposiciones en el instrumento legal pertinente, complementándolo posteriormente con el recurso a una fuente jurídica especializada en materia de contratación comercial internacional. Por último, se presentan las conclusiones del autor con respecto a las cuestiones que se plantean en el texto de este trabajo académico.

I. La compraventa de mercaderías y la incertidumbre normativa en la contratación comercial internacional

El contrato de compraventa tiene un lugar central en la actividad mercantil, pudiendo ser considerado como paradigma del comercio, tanto a escala nacional como internacional¹. En su esencia hay un intercambio con bienes que se dan en propiedad por dinero, tanto en operaciones domésticas como en aquellas que trascienden fronteras nacionales. Esa esencia permanece inclusive cuando se comparan las nociones que sobre este contrato imperan en el derecho romano-germánico con las que corresponden al *common law*. Ahora bien, esto no significa que las operaciones de compraventa internacional deban recibir el mismo tratamiento legal que las de naturaleza estrictamente nacional.

Cuando una operación de compraventa se ejecuta totalmente al interior de un mismo territorio nacional, lógicamente solo cabe aplicarle un único ordenamiento jurídico: el del Estado que ejerce la soberanía respectiva. Las partes tienen un mismo referente normativo para entenderse legalmente, pudiendo saber con precisión qué les corresponde hacer y qué pueden esperar la una de la otra. Sin embargo, para los casos en los que las operaciones de compraventa adquieran además una naturaleza transfronteriza, la situación contractual y legal puede ser menos clara.

Que una compraventa sea internacional no solo supone una mayor dificultad operativa –con transportes, seguros y medios de pago más complejos–, sino además un grado de incertidumbre legal. Al ser la operación una que se desarrolla a través de más de un territorio, la aplicación de una sola legislación nacional ya no resulta incuestionable. Más de un ordenamiento legal podría tener incidencia en la transacción y por ello sería necesaria una determinación clara al respecto, y desde el comienzo. Sin embargo, una de las partes podría aprovechar una posición de negociación más fuerte, presionando a la otra para que acepte la aplicación al contrato de un régimen legal nacional que conviniera más a la primera. Aparte de lo injusto, esto puede suponer asimismo el establecimiento de un marco normativo inadecuado para la operación particular. También podría suceder que las partes acuerden –sin presión de una sobre la otra– la aplicación de un ordenamiento legal específico que resultase igualmente inapropiado para su contrato de compraventa internacional².

Puede darse el caso en el que las partes ni siquiera lleguen a discutir previamente con respecto a la ley aplicable a su transacción³. No debe perderse de vista que en una discusión sobre la normativa aplicable al contrato cuando este ya estuviera en fase de ejecución, no necesariamente se llegaría a un entendimiento pacífico. En un contexto de controversia, un tercero imparcial e independiente tendría que determinar, en primer lugar, qué ordenamiento legal resultaría aplicable a la relación contractual. Solo después de eso, el tercero podría definir la disputa entre las partes, en un desenlace difícil de prever por anticipado dada la falta de un referente normativo bien identificado desde el inicio. Un prospecto inseguro en cuanto a las posibles implicancias legales de una operación comercial internacional no puede resultar alentador para quien desee involucrarse en ella.

Las discrepancias con respecto al régimen legal de un contrato, sea al inicio de la relación de negocios o bien ya en el curso de la misma, pueden generar ambientes de incertidumbre debido a las complicaciones para determinar los verdaderos alcances legales de los compromisos –por asumir o ya asumidos, según sea el caso–, y con ello su exigibilidad real. Esto reduce la indispensable confianza entre las partes, la cual ya es difícil de lograr y mantener entre quienes no sean próximos entre sí, y que pueden estar separados no solo por grandes distancias geográficas, sino además por diferencias culturales.

La confluencia potencial de diversos ordenamientos legales sobre las relaciones contractuales internacionales puede resultar interesante para el análisis jurídico-académico, pero no lo es en la práctica de los negocios. Por el contrario, el efecto general de la incertidumbre legal sobre la actividad comercial internacional solo puede ser desfavorable. Los negocios internacionales solo pueden prosperar en contextos normativos bien determinados, con reglas claras aplicables a los contratos y que tomen en consideración las necesidades especiales de esas actividades. Solo así podrían protegerse efectivamente las expectativas legítimas de participantes muy diversos entre sí. Esto vale para los contratos comerciales internacionales en general⁴, y en lo que interesa a este artículo, también para los contratos de compraventa internacional de mercaderías, en particular.

Tomando en cuenta la trascendencia de las operaciones de compraventa internacional de mercaderías en el comercio mundial, la definición de las normas aplicables a esas transacciones es una cuestión de la mayor importancia, a efectos de reducir la incertidumbre legal al máximo posible. Para alcanzar este objetivo, un método legal adecuado es el de la uniformización normativa, sobre el que se comenta a continuación.

II. La uniformización normativa y la compraventa internacional de mercaderías

La uniformización normativa es una técnica de producción legal internacional, originada en la necesidad de disminuir la incertidumbre que se genera sobre las relaciones jurídicas de contenido internacional, debido a las diferencias existentes entre los diversos sistemas legales nacionales en un mundo en creciente integración económica⁵. Implica

el logro de consensos entre los participantes del proceso de producción legal internacional, los cuales han de verse reflejados en coincidencias normativas entre los distintos ordenamientos jurídicos, al menos en cuanto a cuestiones muy concretas. Esto permite el desarrollo de soluciones homogéneas para diversos problemas legales comunes a distintos Estados, aun cuando estos no necesariamente compartan la misma cultura jurídica⁶.

Si el problema de la incertidumbre normativa que puede afectar a los contratos comerciales internacionales está originado en: 1) las diferencias entre los diversos sistemas legales nacionales potencialmente aplicables y 2) la usual inadecuación de esos ordenamientos domésticos a las realidades de las operaciones mercantiles transfronterizas, entonces la mejor solución pasa por dejar de lado esas diferencias y desarrollar normas especiales, creando un ordenamiento jurídico común que sirva como referencia única. Luego, lo que queda por hacer es difundirlo bien y promover que los comerciantes lo utilicen, aprovechando los beneficios del incremento de la certeza legal ofrecida. El agregado de numerosas operaciones comerciales sustentadas en un ordenamiento legal internacional común puede ser muy favorable para la actividad mercantil y el desarrollo económico globales.

La uniformización normativa ha sido bastante exitosa en relación con los contratos de compraventa internacional de mercaderías, en particular⁷. Una razón para el éxito de la uniformización normativa, específicamente con respecto a la compraventa internacional de mercaderías, estaría justamente en esa relevancia central que tiene este contrato para el comercio internacional⁸. Tratándose de la operación comercial más importante y alrededor de la cual giran varias otras, resulta lógico que una gran cantidad de Estados en el mundo haya prestado especial atención a la incertidumbre legal generada sobre la compraventa internacional de mercaderías, debido a las diferencias entre sus ordenamientos jurídicos nacionales y a las propias insuficiencias de los mismos para regularla efectivamente. Dada esa atención concentrada, se han realizado esfuerzos conjuntos muy importantes para lograr una normativa común y especial sobre la compraventa internacional de mercaderías, aplicable por la mayor cantidad de Estados posible.

Un intento en el camino hacia la uniformización normativa de la compraventa internacional de mercaderías fue el de un reducido grupo de Estados en la década de 1960 con la adopción de dos ins-

trumentos legales internacionales: 1) la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Compra-venta Internacional de Mercaderías y 2) la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Compra-venta Internacional de Mercaderías⁹. Mientras que la primera convención fue destinada a la regulación de los aspectos propios del establecimiento del vínculo contractual entre las partes (la oferta y sus características, la aceptación y otros puntos relacionados), la segunda lo fue para el tratamiento de las obligaciones y derechos característicos de las partes del contrato de compra-venta internacional de mercaderías. Sin embargo, evaluadas desde la perspectiva del logro del objetivo de la uniformización normativa, ninguna de las dos convenciones nombradas ha sido exitosa, pues fueron firmadas por muy pocos Estados, ratificadas por un número aún menor de estos, e inclusive fueron objeto de denuncia por algunos, con lo cual perdieron vigencia para ellos. En la actualidad, de los Estados para los cuales siguen vigentes ambas convenciones, uno de ellos tiene una relevancia significativa en el comercio internacional¹⁰. Otros participantes que la suscribieron inicialmente ya no la consideran como vigente en sus respectivos ordenamientos¹¹. La explicación para este modesto resultado radicaría en lo siguiente: pocos Estados participaron en su elaboración, y los demás no vieron reflejados sus intereses en los contenidos de esos instrumentos¹². Actualmente, aunque técnicamente vigentes –para menos de cinco Estados– las *Convenciones de La Haya* tienen una relevancia muy limitada en el comercio internacional, con lo cual no podrían ser ejemplos exitosos de uniformización normativa.

Si bien la poca fortuna de las *Convenciones de La Haya* se notó en forma temprana, eso no significó que la idea misma de la uniformización normativa perdiera fuerza. En realidad sucedió lo contrario, pues un nuevo esfuerzo comenzó al poco tiempo, dirigido a lograr el mismo objetivo pero de manera diferente. La tarea fue asumida por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)¹³, organismo creado en 1968, es decir, poco después de que fueran firmadas las *Convenciones de La Haya*. Precisamente, para promover el aumento del interés de los gobiernos en un asunto tan relevante, fue que se buscó formar una base de consulta más amplia desde el inicio, para que más Estados se involucraran directamente en los trabajos de una nueva Convención que apuntaba también a un objetivo de uniformización de las reglas aplicables a

los contratos de compraventa internacional de mercaderías¹⁴. Largos años de preparación dieron como resultado la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, de 1980 (la Convención de Viena o la Convención, en lo sucesivo).

A diferencia de las *Convenciones de La Haya* de 1964, la más reciente *Convención de Viena* de 1980 ha resultado muy exitosa desde la perspectiva de la uniformización normativa, si se considera la gran cantidad de Estados que la han ratificado o se han adherido a ella. Siendo ya ochenta, los Estados parte de la Convención tienen los más diversos niveles de desarrollo económico y social, así como las culturas más diversas. Pero el éxito de la Convención se hace aún más evidente al considerarse que los ordenamientos legales de los muchos Estados parte de la misma pertenecen a tradiciones jurídicas diferentes, principalmente las del derecho romano-germánico y del *common law* anglosajón. Esto reafirma su éxito como instrumento legal internacional y uniforme, que permite una mayor y mejor integración comercial global.

Es conveniente resaltar que una fortaleza importante de la Convención radica en que comprende en su contenido tanto los aspectos de la formación del contrato de compraventa como los correspondientes a las obligaciones y derechos de vendedor y comprador en dicho contrato, evitando el tratamiento separado que se les dio con las dos *Convenciones de La Haya*. Siendo la Convención un instrumento legal internacional y uniforme, ha pasado además a formar parte del ordenamiento jurídico de cada uno de los Estados que la han ratificado o que se han adherido a ella, siéndoles exigible que la hagan valer cuando sea necesario. Así, se ha reducido muy notablemente la incertidumbre con respecto al régimen legal aplicable a las operaciones de compraventa internacional de mercaderías, habiéndose pasado de una multitud de ordenamientos jurídicos nacionales potencialmente aplicables a uno solo¹⁵, fácilmente identificable, y diseñado especialmente para ese tipo de contratos. Esto último evita los riesgos propios de la inadecuación de las normas nacionales sobre compraventa a las operaciones de compraventa internacional de mercaderías.

III. La buena fe en la compraventa internacional de mercaderías. Consideraciones sobre su tratamiento y alcances en la Convención de Viena

Vista la importancia fundamental de la Convención para un tipo de contrato esencial al comercio mundial como el de la compraventa internacional de mercaderías, es momento de comentar sobre la buena fe en este contexto. La Convención contiene una referencia muy puntual a la buena fe en su artículo 7 (1), el cual dice así:

“Artículo 7

1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional”.

Cabe comenzar el análisis indicando que la disposición citada contiene una delimitación inicial de su alcance a la labor interpretativa de la Convención. Según lo establecido, es en el trabajo de interpretación que se debe “asegurar la observancia” de la buena fe. Con lo cual hay un mandato de hacer prevalecer la buena fe dirigido específicamente a quienes tengan sobre sí la tarea de encontrarle significado a las normas de la Convención para su aplicación a casos concretos.

Conviene anotar también que por su ubicación en el texto de la Convención (en la Parte I –Ámbito de Aplicación y Disposiciones Generales) esta única mención a la buena fe antecede a las disposiciones sobre los aspectos formativos del contrato –cubiertos por la Parte II. Asimismo, es anterior a las normas sobre obligaciones y derechos de las partes, que dan contenido esencial y característico a la compraventa internacional de mercaderías, y que son materia de la Parte III.

Entonces, dadas la forma y la oportunidad de la mención a la buena fe en la Convención, se puede afirmar lo siguiente:

1. La buena fe ostenta una importancia tal para el comercio internacional que no podría quedar como mera aspiración moral relativa a la conducta de sus participantes. Su relevancia legal se ve reflejada en el hecho mismo de su temprana mención en el texto de la Convención y queda reforzada con la utilización conjunta de términos como “asegurar” y “observancia”. Con ello, no hay opción distinta a la de lograr la

realización de lo que aparece como un objetivo internacional de política comercial de cumplimiento ineludible.

2. Sin perjuicio de lo anterior, la mención inicial en el artículo 7 (1) a la “interpretación” de la Convención junto con la referencia a la “observancia de la buena fe” –como una meta en esa tarea–, estarían destinadas principalmente a la atención de terceros ajenos a las partes del contrato. Se trataría de terceros con funciones de adjudicación en contextos de controversia como los jueces y los árbitros que tengan a su cargo no solamente la determinación del sentido de las disposiciones de la Convención –las partes también podrían intentarlo durante la ejecución de su contrato–, sino que además puedan hacer que valgan sus interpretaciones, imponiéndolas de ser necesario. Solo así se podría salvaguardar efectivamente, y en última instancia, el objetivo general de que la buena fe sea observada en el comercio internacional. En caso de disputa, la interpretación formulada por una parte no podría por sí misma “asegurar” que la buena fe sea respetada, si es que la otra no estuviera de acuerdo con la forma o el resultado de esa interpretación. Por lo tanto, se requiere de un tercero con poder legal suficiente para obligar a las partes a cierto comportamiento concordante con la buena fe, incluso si esto se diera solo como reparación de un daño ya causado por una conducta contraria a ese principio.

3. Considerando lo dicho, es primordial anotar que la mención al objetivo general de la observancia de la buena fe en el comercio internacional no es lo mismo que el establecimiento de un deber sobre las partes del contrato de compraventa internacional de mercaderías para que se comporten en ese sentido¹⁶. Vale indicar que, luego del artículo 7 (1), la buena fe no vuelve a ser mencionada en lo que queda de la Convención. Y esa ausencia es particularmente notoria en la sección correspondiente a las obligaciones de las partes del contrato, que sí están bien definidas en la Parte III del texto convencional.

Hay una razón para esa limitada referencia normativa a la buena fe¹⁷, y pasa por tomar en cuenta la necesidad de que la Convención sea aceptada por la mayor cantidad posible de Estados. Siendo bastante numerosos, los Estados parte de la Convención conforman un grupo muy heterogéneo con grandes diferencias en cuanto a sus niveles de desarrollo económico, bienestar social, regímenes políticos, culturas y, por cierto, sistemas legales. La buena fe genera mucho debate en cuanto a su naturaleza, su contenido conceptual y sus efectos, no existiendo un verdadero consenso sobre la misma aun a nivel de doctrinas

nacionales¹⁸. Dada la falta de un entendimiento uniforme y ampliamente extendido sobre la buena fe, resulta lógico que los redactores de la Convención hayan sido muy cautos en la inclusión de una referencia a la misma en su texto¹⁹. El hipotético establecimiento en forma expresa de un deber sobre las partes para que estas se comporten según la buena fe (o una constante referencia a la buena fe en el texto normativo), podría haber sido contraproducente para el logro de una amplia aceptación de la Convención. Un instrumento internacional como el analizado –respaldado en su aplicación por su fuerza legal– podría haber generado resistencias y presiones internas en diversos Estados para evitar su ratificación o la adhesión que correspondiera, en caso de que hubiera contenido deberes contractuales específicos expresamente sustentados en ideas tan difusas y controvertidas como la de la buena fe.

Llegado este punto corresponde preguntarse si, no obstante lo antes comentado, las partes de un contrato de compraventa internacional de mercaderías están sometidas a un deber, aunque sea implícito, de comportamiento según la buena fe. Se considera que la interrogante es válida, ya que la propia Convención menciona a la buena fe como un objetivo por alcanzar, debiendo ser tomado en cuenta en su interpretación. Esto induce a pensar que habría una necesidad de contrastar el resultado de la interpretación de cierta norma convencional con la conducta que las partes pudieran asumir en una relación concreta. Podría optarse por alguna de las dos posiciones presentadas a continuación:

a) No existiría un verdadero deber de comportamiento según la buena fe, entre las partes del contrato. La buena fe sería solo una referencia obligada únicamente para la interpretación de la Convención por terceros con capacidad de decisión, y apuntando al logro de una meta general e internacional de política comercial. Esto último sería así aunque solo pudiera tener efectos *ex post*, mediante la aplicación de lo que serían medidas de corrección sobre lo que ya hubiera ocurrido en las relaciones contractuales objeto de las controversias sometidas a resolución.

b) Sí existiría un deber de comportamiento según la buena fe entre las partes del contrato, aun cuando no haya sido mencionado expresamente como tal en la Convención. Según esta posición, ese deber estaría implícito en diversas disposiciones del texto, con otros términos que cumplirían una función equivalente.

Se puede formular además una interrogante secundaria sobre el alcance temporal del supuesto deber de comportamiento de buena fe entre las partes. Habría que definir si ese deber tendría que cumplirse incluso entre quienes fueran solamente negociadores de un potencial acuerdo, desde antes de que haya contrato de compraventa internacional, y si persistiría tal cual en la eventualidad de que el vínculo se extinguiera, por ejemplo, por su resolución.

Las respuestas a estas dos interrogantes no deberían ensayarse sin referencias claras. Por eso, se toman como objetos de análisis algunos artículos de la Convención que son seleccionados considerando su ubicación en distintas partes y capítulos del texto, y sus aplicaciones a diferentes situaciones. Después del artículo 7(1), hay varios otros artículos cuyos supuestos se refieren a situaciones en las que cabría analizar si las conductas de las partes –allí previstas– podrían encontrar correspondencia –o no– con un deber de comportamiento de buena fe, aun cuando este no aparezca mencionado como tal en esas disposiciones.

Por ejemplo, el artículo 16 referido a la revocabilidad de la oferta –es decir, en la etapa formativa del contrato– dice así:

“Artículo 16

1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que este haya enviado la aceptación.

2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

a) Si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o

b) Si el destinatario podía *razonablemente* considerar que la oferta era irrevocable y ha *actuado basándose en esa oferta*” (cursivas del autor).

Aquí se trata de proteger la expectativa sobre la formación y la existencia de un nuevo contrato, lo cual demanda atención de quien recibe una oferta, la evalúa y actúa en consecuencia, esperando que la otra parte sea seria en el propósito anunciado de obligarse en ciertos términos. En tanto ese destinatario de oferta haya actuado en forma prudente ante la misma, no tendría por qué verse perjudicado por un cambio de parecer de la otra parte.

Por otro lado, el artículo 29 de la Convención –en la sección correspondiente a las obligaciones y derechos de las partes del contrato de compraventa– establece lo siguiente:

“Artículo 29

1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.

2) Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. *No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos*” (cursivas del autor).

En el caso de este artículo, el objetivo consiste en que se mantenga la congruencia que debe existir en la conducta de los contratantes, que pueden haber establecido ciertos medios de seguridad para que el contenido de su pacto no sea alterado de cualquier manera. Es válido asumir que ellos mismos estarían interesados en respetar esos mecanismos, por lo cual una actuación de cualquiera de ellos en forma distinta podría generar la impresión en el otro en el sentido de que dicho medio de seguridad ya no sería requerido. Este último contratante podría confiar en eso y actuar de cierta forma. Esta confianza no debería ser defraudada por quien la generó con su propio proceder, pretendiendo desconocerlo después y trasladando el costo de su inconsecuencia –u oportunismo– a la otra parte.

La Convención contiene más artículos que pueden ser relacionados con la buena fe, como los que se citan a continuación:

“Artículo 40

El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos *que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador*” (cursivas del autor)²⁰.

Con esta disposición, la Convención protege al comprador del transcurso del tiempo para hacer un reclamo a un vendedor que haya resultado ser un comerciante inescrupuloso. Más allá de que haya pasado un plazo prudencial o el máximo establecido por la norma para ello²¹, la admisión de esto como defensa válida –en ese contexto– vulneraría cualquier entendimiento de lo que pudiera ser un comportamiento adecuado entre las partes del contrato. La idea que subyace al requisito de reclamar dentro un plazo razonable (o dentro del plazo máximo) es la de proteger al vendedor de las exigencias extemporáneas de un comprador descuidado u oportunista, pero no la de blindar para siempre a un comerciante mal intencionado consciente de su

incumplimiento, o que debía haberlo advertido y evitar el perjuicio a su contraparte.

También está el siguiente artículo, relativo a situaciones en las que las partes podrían verse enfrentadas debido a la inejecución de obligaciones, derivando esto en una eventual resolución del contrato y una pretensión de indemnización por daños.

“Artículo 80

Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquella” (cursivas del autor).

Quien cause una situación de incumplimiento no debe tener posibilidad alguna de éxito en un reclamo por lo último, pues debe atenerse a las consecuencias de sus actos. De no ser así, la negligencia y hasta la actuación dolosa podrían servir como medio para liberarse del vínculo y obtener una indemnización indebida. Aunque existan complicaciones para definir lo que pueda ser la buena fe, un proceder como el mencionado estaría reñido con cualquier noción sobre lo que debería ser una conducta comercial correcta.

Y ya para el caso de una relación contractual a la que se ponga término, la Convención establece lo siguiente sobre los efectos de la resolución respectiva:

“Artículo 81

1) La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.

2) *La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar a la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato.* Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente” (cursivas del autor).

En este artículo aparece nuevamente un requerimiento de buen comportamiento, pero ya en una etapa posterior a la finalización de la relación, entre quienes habrían sido partes contractuales. Nótese que no se hace distinción entre un cumplimiento total o solo parcial para que proceda o no la restitución solicitada, sino que se toma como referencia únicamente el hecho de que una parte haya dado algo a la otra,

para que esta última esté obligada a la devolución respectiva. Habida cuenta de que la relación contractual ya no proseguirá en el futuro, se trata de evitar el enriquecimiento sin causa, que sería ineficiente e injusto en cualquier contexto de negocios, más aún entre comerciantes que podrían ya no tener contacto ulterior entre sí.

Como se puede ver con las citas y análisis de estos cinco artículos de la Convención, esta incluye disposiciones que, aún sin hacer mención expresa a un deber de comportamiento según la buena fe, solo tienen sentido si se entienden como referidas al logro de cierta finalidad: una conducta apropiada entre las partes del contrato. En ellos se rechazan las conductas negligentes, oportunistas o maliciosas de una parte frente a la otra en el *antes*, el *durante* y el *después* de la relación contractual.

Por todo lo antes observado, se puede considerar que la Convención sí establecería un deber implícito de comportamiento de buena fe entre las partes del contrato, habiendo además doctrina que coincide con este planteamiento²² correspondiente con la posición alternativa b), formulada en este mismo apartado. Asimismo, cabe sostener que dicho deber de conducta se extendería desde la fase de formación del contrato hasta después de su resolución, inclusive²³. Para confirmar lo propuesto en este párrafo, se puede emplear una herramienta de análisis jurídico muy conveniente para el estudio de la Convención, la cual se presenta en el apartado siguiente.

IV. Confirmación de las respuestas sugeridas con respecto a la existencia y los alcances de un deber implícito de buena fe entre las partes del contrato de compraventa internacional de mercaderías

Sin perjuicio del análisis desarrollado en el apartado precedente, la absolución de las dudas generadas por la redacción de la Convención –en cuanto a las verdaderas implicancias de su breve mención a la buena fe– puede ser confirmada. Para esto, es posible tomar como apoyo adicional alguna fuente jurídica distinta, que sirva de complemento al texto convencional. La propia Convención lo permite, en caso de que algún punto permanezca oscuro y sin solución explícita en su propio texto²⁴. El segundo numeral del artículo 7 establece lo siguiente:

“Artículo 7

[...]

2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado”.

Considerando que en el artículo 7(2) se hace referencia a “los principios generales”, y tomando en cuenta además que la interpretación de la Convención se debe hacer con un sentido internacionalista –por el mismo artículo, en 7(1)–, debe quedar descartado de plano que esos *principios generales* puedan ser los que rijan únicamente en determinados ordenamientos jurídicos nacionales. Admitir algo así truncaría en la práctica el objetivo de uniformización buscado con la Convención. Por lo demás, la referencia a la aplicación de alguna ley nacional aparece solo como último recurso, cuando ya no existiera más opción. Esos principios generales solo pueden ser los que sirven de guía en las transacciones mercantiles que trascienden las fronteras nacionales, y hay que hallar respuestas en ellos. Siendo subyacentes a la Convención, no necesariamente están expresamente establecidos en la misma, y en caso de estarlo, no son desarrollados con la amplitud suficiente²⁵. Entonces, es menester identificarlos y/o encontrar su desarrollo doctrinario –según corresponda– fuera del propio texto convencional.

Un posible curso de acción consistiría en analizar una variedad de casos relevantes, sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías y contratación comercial internacional en general, para extraer de ellos un conjunto de principios generales tentativamente aplicables a multitud de casos diferentes. Esto puede ser una actividad muy interesante desde un punto de vista estrictamente académico, pero podría ser muy ineficiente en términos de tiempo y otros recursos invertidos en el contexto de una relación contractual en marcha, y peor aún en uno ya complicado por diferencias entre las partes que inclusive hubieran sido llevadas a un tribunal judicial o arbitral. Estos inconvenientes pueden evitarse mediante el recurso a los *Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales* (en adelante, los Principios). Estos Principios son el resultado de un esfuerzo académico, institucional e internacional, respaldado

por numerosos gobiernos, y que tiene en su origen la búsqueda de consensos como entendimientos globales, con lo cual comparten metas con la Convención. Ofrecen un medio de referencia muy especializada y elaborado con anticipación, que permite ahorrar tiempo y reducir el riesgo de extravío conceptual en la búsqueda de principios generales.

Si bien los Principios no tienen la fuerza legal que tiene la Convención, su amplio y bien sistematizado contenido permite que puedan resultar muy útiles para la interpretación y complementación de esta última. Aunque no obliguen por sí mismos, sí pueden ilustrar adecuadamente y resultar muy influyentes dada la alta calidad de su origen y contenido²⁶. En consecuencia, en este trabajo se les toma como fuente de consulta adicional para el análisis de la Convención en lo referente a la buena fe como deber de comportamiento entre las partes del contrato de compraventa internacional de mercaderías, según lo aquí propuesto. Entonces, pasando al contenido de los Principios, se encuentra que su preámbulo establece:

“Preámbulo

(Propósito de los Principios)

Estos principios establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales.

[...]

Estos Principios pueden ser utilizados para interpretar o complementar instrumentos internacionales de derecho uniforme”.

Luego, se encuentra una referencia bastante temprana a la buena fe, que además es muy clara y contundente. Dice así:

“Artículo 1.7

(Buena fe y lealtad negocial)

1) Las partes deben actuar con buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional.

2) Las partes no pueden excluir ni limitar este deber”.

Como se puede comprender con la lectura de su preámbulo, los Principios tienen una función predeterminada de servir como referentes de análisis, por lo que no necesitan el respaldo de leyes nacionales o internacionales para ser tomados solo como medio de ilustración doctrinaria. Es su preámbulo que declara su posible aplicación en apoyo de instrumentos como la Convención, con lo cual se puede dar una dinámica de mutuo enriquecimiento conceptual entre ambos.

En cuanto al artículo 1.7 citado, se pone en evidencia que la buena fe es considerada como un principio esencial de la contratación comercial internacional, y que ostenta además la condición simultánea de ser un verdadero deber de conducta entre los contratantes. Esto se refuerza con la mención a la imposibilidad de exclusión o limitación de este deber²⁷, como una llamada de atención sobre la existencia de un auténtico límite razonable a los efectos de la propia autonomía de la voluntad. El objetivo de esto es proteger a una parte que eventualmente se encontrara en una posición tal que le impidiera resistir determinada presión para comprometerse en forma perjudicial a sus intereses. Así, aunque las partes acordaran la exclusión de la buena fe como medida del comportamiento en su relación –algo ciertamente poco probable, pero no imposible–, eso no podría ser invocado más adelante por ninguna de ellas como sustento para conductas inapropiadas, y si lo fuera, carecería de efecto válido. Ya en el contexto particular de este trabajo académico, se puede decir que no habría una razón suficiente por la cual esa consideración general no debiera valer también para las partes de una operación de compraventa sujeta a la Convención, pues siempre se trataría de un contrato de comercio internacional²⁸.

Adicionalmente, los Principios contienen otra disposición que está muy relacionada con la buena fe, y que puede ser tomada como una derivación específica de este principio general y deber de conducta:

“Artículo 1.8

(Comportamiento contradictorio. *Venire contra factum proprium*)

Una parte no puede actuar en contradicción a un entendimiento que ella ha suscitado en su contraparte y conforme al cual esta última ha actuado razonablemente en consecuencia y en su desventaja”.

Las expectativas de una parte no se deben ver defraudadas por el comportamiento errático de la otra. Algo muy importante es la referencia expresa al requisito de razonabilidad en la actuación de la parte en la que se han generado esas expectativas. Por lo tanto, no se está promoviendo la protección de quienes actúen en forma irresponsable, lo cual tiene sentido porque tratándose de comerciantes, estos deben tomar sus decisiones en forma diligente. En suma, se protegen solamente expectativas legítimas frente a conductas indebidas que pudieran frustrarlas²⁹.

Ahora, vinculando ambos instrumentos (la Convención y los Principios) para completar este análisis conjunto, se tiene que en los casos

de los artículos 40 y 81 de la Convención, estos pueden ser relacionados con el artículo 1.7 de los Principios que incorpora el deber de buena fe entre las partes, en el sentido de evitar una defraudación de la confianza entre ellas. En cuanto a los artículos 16, 29 y 80 de la Convención, estos pueden ser referidos no solo a ese mismo artículo 1.7 de los Principios, sino también al artículo 1.8, que trata específicamente sobre casos de actuación incongruente de una parte en perjuicio de la otra.

Entonces, más allá de la invocación concreta y correcta de los artículos de la Convención ya mencionados en los casos que lo requieran, el núcleo –eventualmente oculto– del fundamento de la defensa del afectado estaría precisamente en la buena fe como deber implícito de comportamiento contractual. Sin perjuicio de esto, si la controversia llegara ante un juez o un árbitro, correspondería además que cualquiera de estos considerase en su labor a la buena fe como principio interpretativo de las disposiciones pertinentes de la Convención, pues así lo establece esta en forma expresa.

Este análisis complementario de la Convención con la asistencia de los Principios permite confirmar que sí hay un deber de comportamiento según la buena fe entre las propias partes del contrato de compraventa internacional de mercaderías, implícito en el texto convencional uniforme. Desde una perspectiva finalista esto solo puede ser así, ya que de lo contrario carecería de sentido requerir a los potenciales intérpretes de la Convención que aseguren la observancia de la buena fe en el comercio internacional. Para que esto resulte atendible y verdaderamente efectivo, solo queda que desde un comienzo las partes estén sometidas a un deber de comportamiento de buena fe entre ellas mismas. Que la Convención no lo haya indicado así en forma expresa, por las razones ya comentadas en este trabajo académico, es cosa distinta.

Conclusión

Por todo lo anterior se llega a la conclusión, con las respuestas confirmadas a las interrogantes planteadas sobre: 1) la existencia de un deber implícito de conducta según la buena fe entre las partes del contrato de compraventa internacional de mercaderías y 2) el alcance temporal de ese deber con respecto a la relación contractual, todo en el contexto

de la normativa uniforme establecida por la correspondiente Convención de las Naciones Unidas (Convención de Viena, de 1980).

Así, es posible indicar que: 1) para la Convención, la buena fe no puede ser únicamente un referente de principio para el ejercicio de la función de un intérprete distinto de las partes del contrato. Necesariamente debe ser más que eso, alcanzando la categoría de un verdadero deber de comportamiento entre las partes, aun cuando solo sea en forma implícita. Esto debe entenderse así, no obstante que el texto mismo de la Convención sea muy parco en su única referencia a la buena fe. Y es justamente por la existencia de ese deber implícito de buena fe contractual que los actos contrarios al mismo carecen de reconocimiento por la Convención en cuanto a sus efectos. Una lectura atenta y con criterio finalista de su texto lo puede demostrar. El que un deber fundamental como ese no haya podido ser establecido explícitamente sobre las partes –por conveniencia de política legislativa internacional– no debe confundirse con una supuesta inexistencia del mismo. Y también, cabe sostener que: 2) el deber implícito de comportamiento según la buena fe se debe cumplir aun desde antes de celebrarse el contrato mismo, es decir, que tiene un alcance temporal muy amplio: desde la etapa precontractual en adelante, e inclusive hasta después de finalizado el vínculo entre las partes.

Estas afirmaciones sobre los verdaderos alcances de la buena fe en la normativa uniforme del contrato de compraventa internacional de mercaderías se ven reforzadas con el recurso –para fines de mejor ilustración– a lo establecido sobre este principio y deber en los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales. En particular, lo señalado en los Principios sobre la ineficacia de oponer a la otra parte un comportamiento contradictorio propio, resulta esclarecedor sobre la existencia de un deber de conducta de buena fe entre los propios contratantes.

Como reflexión final, se puede decir que, más allá de las diferencias en cuanto a la amplitud de sus contenidos y sus efectos legales, ambos instrumentos –la Convención y los Principios– forman una parte central y muy bien integrada de un derecho de los contratos comerciales internacionales cada vez más uniforme, y por lo mismo, menos incierto.

BIBLIOGRAFÍA

- Bridge, Michael. *The International Sale of Goods: Law and Practice* (segunda edición), Oxford University Press, 2007.
- Díez-Picazo, Luis y otros. *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. Madrid: Editorial Civitas, 1998.
- Guardiola, Enrique. *La compraventa internacional* (segunda edición). Barcelona: Editorial Bosch, 2001.
- Naciones Unidas. *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* (edición impresa). Viena, 2000.
- Ramberg, Jan. *International Commercial Transactions* (tercera edición), Norstedts Juridik AB-International Chamber of Commerce, Estocolmo, 2004.
- Sierralta, Aníbal. *Contratos de comercio internacional* (quinta edición). Lima: Fondo Editorial de la PUCP, 2007.
- Vogenauer, Stefan y Kleinheisterkamp, Jan (editores). *Commentary on the Unidroit. Principles of International Commercial Contracts (PICC)*, Oxford University Press, 2009.

NOTAS

- 1 Una realidad que se ha visto reflejada en la atención prestada por los diversos ordenamientos legales a este contrato en particular, desde que comenzó la codificación moderna tal como la conocemos. Según Ramberg: “International contracts of sale stand in the very centre of international commercial transactions. Quite naturally, therefore, rules of law relating to such sales have been in the focus of attention for quite some time. Before the era of legislation during the 1800s and 1900s merchants had for all practical purposes to rely on what they succeeded to expressly agree upon and to fill the gaps of their contracts with international usages and what was usually called the law merchant or *lex mercatoria*”. Jan Ramberg, *International Commercial Transactions*, Norstedts Juridik AB - International Chamber of Commerce, 2004, p. 25. En relación con el contrato de compraventa en general, dice Guardiola: “El contrato de compraventa es sin duda alguna el más antiguo y más importante por su función económica, consistente en cambiar bienes por precio, debiéndose a ello el que sea normalmente el más amplio y minuciosamente regulado en todas las legislaciones internas, incluida la española [...]. Como señala R. Uría, constituye el prototipo de los actos de

comercio, ya que ningún otro expresa con tanto rigor la función peculiar del tráfico mercantil como actividad mediadora dirigida a facilitar la circulación de bienes”. Enrique Guardiola, *La compraventa internacional*, Bosch, 2001, p. 15. En la doctrina nacional también se menciona el rol fundamental del contrato de compraventa: “El contrato comercial de compraventa constituye la figura típica del mercado internacional y el medio que posibilita la mayor circulación de divisas. Su acción dinámica en el movimiento de mercancías fue siempre reconocida por el Derecho y por la estructura política. Los jusmercantilistas de los siglos XVI y XVII hacían de la compraventa y del comercio una misma cosa, pues el concepto de mercader era el de aquella persona cuya actividad principal consiste en comprar mercaderías para revenderlas y lucrar; es decir, en un acto de intermediación”. Aníbal Sierralta, *Contratos de comercio internacional*, Fondo Editorial de la PUCP, 2007, p. 131. Es conveniente mencionar que el presente artículo refiere de modo general los contratos de compraventa internacional de mercaderías, incluidos aquellos en los que la finalidad del comprador sea utilizar los bienes adquiridos en un proceso de producción propia, sin propósitos ulteriores de intermediación.

2 Dependiendo de la correlación de fuerzas que exista entre las partes que negocian una compraventa internacional, la libertad contractual puede quedar anulada para efectos prácticos. De por sí eso no lleva necesariamente a que el régimen legal por aplicar a la operación sea inadecuado. También hay considerar que, aun cuando la libertad contractual no se vea afectada en un caso en el que ambas partes tengan posiciones de negociación equivalentes, la bondad del régimen legal que se elija para el contrato no estará garantizada solo por ese hecho. Sobre el particular, Ramberg comenta: “The principle of freedom of contract also extends to the parties choice of the law to govern their contract (party autonomy). Frequently, neither of the contracting parties wants to accept the application of the law of the country of the other party, since this may rightly or wrongly be assumed to be an unacceptable benefit to the other party [...]. In some cases, contracting parties may wish to avoid the uncertainty connected with such a choice and it may also be that the choice, as foreseen by one party, may lead to an undesirable result”. Jan Ramberg, *ob. cit.*, pp. 18-19.

3 Algo que no es inusual, ya que la velocidad de las transacciones en las que participan los comerciantes y su proceder eminentemente práctico muchas veces les llevan a pasar por alto consideraciones tan importantes como las de la ley aplicable al contrato y el mecanismo de solución de eventuales controversias, lo cual puede complicar las cosas gravemente en el futuro. Dice Ramberg: “...contracting parties normally and quite understandably focus

- their intention on the main object of the contract and the main obligations of the respective parties, e.g. what may be termed the ‘what, when, where, and how’ –questions of the contract. Therefore, at the time of the conclusion of their contract, they are not apt to deal with the so-called pathology of the contract law which will become relevant in case of breach of contract. Keen as they are to reach their respective objectives they usually overlook or ignore what the position would be in the event of changed circumstances”. *Ibíd.*, p. 19.
- 4 Ya que la condición internacional de una operación comercial la sustrae de los presupuestos teóricos que, por muy válidos que hayan sido para la formulación de normas internas, no podrán repetirse en ese otro contexto. Acerca de los contratos comerciales internacionales en sentido amplio, Sierralta comenta: “...siendo el contrato internacional una figura que rebasa cualquier jurisdicción nacional y, por tanto, tiene autonomía, se requiere una especialidad acorde con ese espacio internacional”. Aníbal Sierralta, *ob. cit.*, p. 89.
- 5 Comenta Díez-Picazo: “No puede ponerse en tela de juicio el enorme vigor que en la actualidad poseen las tendencias hacia un Derecho uniforme, iniciadas después de la Primera Gran Guerra y perseguidas incesantemente tras la Segunda Guerra Mundial. La intensificación de las relaciones económicas de todo tipo por encima de los estrechos límites que significan las fronteras nacionales y lo que hoy se llama, con un nombre tal vez aparatoso, la mundialización de la economía, son factores que empujan el trabajo de construcción de un Derecho uniforme en la medida en que el Derecho es un instrumento al servicio de intereses económicos, que trata, por supuesto, de dar a los conflictos que se puedan producir un más justo tratamiento”. Luis Díez-Picazo, “Prólogo” en: *La compraventa internacional de mercaderías* (Luis Díez-Picazo, director y coordinador), Madrid: Editorial Civitas, 1998, p. 11. Por su parte, Guardiola afirma: “La disparidad legislativa existente ha causado siempre una honda preocupación en todos los países y organismos internacionales que de una u otra forma prestan atención al comercio internacional, apreciándose ya desde antiguo una clara tendencia unificadora de la legislación aplicable a dicho contrato”. Enrique Guardiola, *ob. cit.*, p. 23. Cabe hacer notar aquí que el segundo de los autores citados se refiere a unificación normativa, antes que a uniformización. Podrían establecerse diferencias entre ambos conceptos, sugiriéndose que la unificación no dejaría lugar para otros ordenamientos jurídicos como alternativas, en tanto que la uniformización dejaría a salvo distintas opciones. En la Convención de Viena –sobre la que se tratará más adelante– existe una disposición que permite a las partes no aplicarla a su contrato, o hacerlo con variaciones (artículo 6). No

obstante, el comentario de Guardiola sigue siendo ilustrativo para el propósito de esta nota.

- 6 Siguiendo con Guardiola, este autor español comenta sobre la Convención de Viena, materia de este trabajo académico: “La Convención pretende, pues, aunar las diferentes concepciones existentes acerca de la compraventa en los distintos regímenes jurídicos, con el encomiable acierto de recoger los principios fundamentales en los que se basan estos...”. *Ibidem*, p. 33.
- 7 Es el caso de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), también conocida como Convención de Viena, en este mismo contexto. Fue preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI o UNCITRAL por sus siglas en inglés). Sobre esta Convención se trata en este trabajo.
- 8 Sobre lo cual Bridge comenta: “Sale is the most important exchange transaction, and exchange is the generator of commercial development and wealth. The transaction of sale was therefore at the forefront of the uniformity process starting with the pioneering efforts of Unidroit prompted by the German jurist, Rabel, in 1929”. Michael Bridge. *The International Sale of Goods: Law and Practice*, Oxford University Press, 2007, pp. 509-510.
- 9 Conocidas en conjunto como las Convenciones de La Haya, siempre en este mismo contexto. Ambos instrumentos fueron el resultado de un trabajo desarrollado por el International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT).
- 10 Es el caso del Reino Unido, que además tiene una influencia legal muy importante en la compraventa internacional de mercaderías, a través de la ley inglesa y particularmente con respecto al comercio de *commodities*.
- 11 Alemania, Italia, Países Bajos y Bélgica.
- 12 Según el punto 3 de la nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI sobre la Convención de Viena, dichas convenciones de La Haya fueron objeto de críticas debido a que sus enfoques correspondían fundamentalmente a “las tradiciones jurídicas y las realidades económicas de la Europa continental occidental, la región que había participado más activamente en su preparación”. Naciones Unidas. *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* (edición impresa), Viena, 2000, p. 25. Por su parte, Bridge comenta también con referencia a las Convenciones de La Haya: “...the failure of this uniformity initiative can be put down to the late involvement of the United States and the non-involvement of developing and socialist countries in the process. The sense of ownership that comes with participation in a project, even by those who

may initially have been sceptical about it, is rather more important that a technical and dispassionate appraisal of its merits and drawbacks. Equally, even the best legal instrument may lack appeal for those excluded, for whatever reason, from the process leading to its creation". Michael Bridge, *ob. cit.*, p. 510.

13 Ver nota 7.

14 Como lo señala el mismo punto 3 de la nota explicativa sobre la Convención de Viena: "...una de las primeras tareas emprendidas por la CNUDMI a raíz de su organización en 1968 fue preguntar a los Estados si tenían o no intención de adherirse a esas convenciones y las razones que justificaban su postura. A la luz de las respuestas recibidas, la CNUDMI decidió estudiar ambas convenciones para determinar qué modificaciones podrían hacerlas susceptibles de una aceptación más amplia por parte de países con diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos". Naciones Unidas, *ob. cit.*, p. 25. La referencia hecha en el párrafo citado en esta nota es a las Convenciones de La Haya. Es decir, desde muy temprano, las mismas fueron objeto de revisión con miras a superar sus limitaciones, lo cual llevó finalmente a la preparación de un nuevo instrumento —la Convención de Viena— que ha terminado desplazándolas.

15 Ya que el de la Convención es un caso de uniformización normativa a nivel sustantivo. Es decir, los Estados parte la reconocen como el cuerpo normativo aplicable directamente a las situaciones por ella previstas, dejando de lado la aplicación de sus ordenamientos jurídicos nacionales en los supuestos correspondientes. Esto difiere de la uniformización de normas solamente sobre derecho internacional privado, en la cual lo que se uniformiza es el conjunto de criterios que llevarán a la aplicación de diferentes leyes nacionales. Si bien esto último reduce en parte la incertidumbre, ciertamente no lo hace de la misma manera que la uniformización a nivel sustantivo, pues todavía quedará pendiente la cuestión de saber cuál será el contenido de la ley nacional que resulte finalmente aplicable. Al respecto, Bridge dice: "As uniform law, the CISG, when implemented in the Contracting State and to the extent that it is applicable, displaces both that State's domestic law and choice of law rules concerning the sale of goods. Uniform substantive law like the CISG is to be distinguished from uniform choice of law conventions. The former lays down a substantive law to be applied regardless of where a dispute is litigated. Reservations apart, the same law will be enacted in identical terms by each Contracting State. In the case of uniform choice of law rules, on the other hand, the substantive law applied to the dispute will not remain the same. It is only the choice of law rules themselves that will be uniform, re-

gardless of which Contracting State handles the litigation”. Michael Bridge, ob. cit., p. 506. Nota: las siglas CISG corresponden a la Convención, en idioma inglés. En la doctrina española, el aporte de Calvo: “La CV es aplicable como *lex fori* con exclusión de las normas de Derecho internacional privado: el juez del foro tiene que aplicarla, al margen de lo que, en ausencia de Derecho convencional, hubiera dispuesto el sistema conflictual de su Derecho internacional privado autónomo. Es más, el juez del foro debe aplicar las disposiciones de la Convención como *Derecho propio* y no como Derecho extranjero. Consecuencia importante es que su interpretación, aplicación o inaplicación será susceptible de control por instancias superiores en los mismos términos que las demás normas de Derecho interno”. Alfonso-Luis Calvo, “Ámbito de aplicación” en: *La compraventa internacional de mercaderías* (Luis Díez-Picazo, director y coordinador). Madrid: Editorial Civitas, 1998, p. 55.

- 16 Mientras que en otras disposiciones, la Convención es bastante clara al referirse a deberes que recaen sobre ambas partes, o aún más específicamente a obligaciones del vendedor o del comprador.
- 17 Bridge explica que esto se debió a la oposición de ciertos delegados que no estaban de acuerdo con el establecimiento de un deber general de comportamiento según la buena fe en relación con la formación y la ejecución de los contratos. Michael Bridge, ob. cit., p. 534.
- 18 Los sistemas legales de origen anglosajón no dispensan la misma aceptación que los romano-germánicos a nociones muy generales y abstractas, como ocurre en el caso de la buena fe. Ver nota 27.
- 19 Lo que habría llevado a una redacción ambigua, para conciliar –de alguna manera– las posiciones opuestas de los representantes de los Estados, que se vieron en desacuerdo en este punto. Esto, sin embargo, le habría restado al artículo 7(1) la claridad deseable en un instrumento legal uniforme. Sobre esa redacción particular del artículo 7 de la Convención, Bridge dice: “...it is a compromise reached after objections were made in some quarters to the introduction of a general duty. The application of this provision is something of a mystery”. Michael Bridge, ob. cit., p. 534.
- 20 Los artículos 38 y 39 de la Convención se refieren, respectivamente, a las obligaciones del comprador relativas al examen de las mercaderías en un breve plazo, y a la pronta comunicación al vendedor sobre la falta de conformidad de las mismas, de ser el caso.
- 21 De dos años, desde la recepción efectiva de las mercaderías, según el artículo 39(2) de la Convención.
- 22 Acerca de este punto, Vogenauer opina favorablemente con respecto a la

existencia de un deber sobre las partes con relación a un comportamiento de buena fe: “At the level of transnational law, the standard of good faith and fair dealing has also been increasingly recognized. Art. 7(1) CISG, taken literally, refers to good faith only as a factor to be taken into account in the interpretation of the Convention. However, it is frequently argued that the standard also applies to the parties’ conduct in contractual relationships governed by the CISG.” Stefan Vogenauer, “Chapter 1: General Provisions” en *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (PICC)*. Stefan Vogenauer y Jan Kleinheisterkamp (editores), Oxford University Press, 2009, p. 166. Por su parte, Bridge también se muestra favorable a una respuesta afirmativa, pero algo más reservado con respecto al artículo que se comenta: “One view is that it is as good as the incorporation of a good faith standard in the contract itself. Parties derive their rights and duties from the contract in accordance with the CISG; the CISG is to be interpreted in accordance with good faith; therefore the parties rights and duties are subject to good faith. It can fairly be predicted that some national courts will interpret this provision more broadly than others”. Michael Bridge, ob. cit., p. 534. Este último autor estaría aludiendo a la posibilidad de que algunas Cortes no estén tan dispuestas a aceptar categóricamente la existencia de un deber de buena fe sobre las partes del contrato, lo cual correspondería a determinadas influencias de la formación jurídica nacional de sus miembros. Si bien el objetivo de la Convención es lograr un entendimiento uniforme e internacional de la misma –descartando posiciones puramente domésticas– sería demasiado optimista no reconocer que en casos particulares podrían encontrarse actitudes “localistas” con respecto a la aplicación de sus disposiciones. La uniformización es un proceso cuyos primeros pasos están dados, pero aún queda camino por recorrer.

- 23 Lo indicado en la nota 27 podría ser aplicable también a esta propuesta específica sobre el alcance temporal del deber implícito de buena fe entre las partes del contrato. Se sugiere volver a este punto una vez concluida la lectura del apartado IV de este trabajo.
- 24 Admitiendo que algunas Cortes podrían intentar seguir este mismo camino, aunque expresando ciertas dudas en materia de interpretación, comenta Bridge (específicamente, sobre esta cuestión de la determinación de la existencia de un deber contractual implícito de buena fe) lo siguiente: “Some courts might be prepared to spell out a general duty of good faith from the remaining provisions of the CISG pursuant to Article 7(2). There are difficulties of interpretation here. Given that an explicit standard of good faith and fair dealing was rejected by the conference delegates, does this mean

that the standard itself was rejected as a general principle or only that express mention of the standard was rejected? The latter approach is likely to gain the ascendancy”. Michael Bridge, *ob. cit.*, pp. 534-535. En este trabajo se sigue precisamente esa línea de razonamiento que, según el autor citado, algunas Cortes podrían tomar. Para quien escribe estas líneas, lo que habría sucedido es que solamente una mención expresa a la buena fe fue rechazada para su inclusión en el texto de la Convención, por las razones ya expuestas.

- 25 Siendo este justamente el caso de la buena fe como principio general. Está mencionado en la Convención, pero evidentemente no es objeto de ningún desarrollo que permita aclarar su contenido y aplicación.
- 26 Sobre esto, Vogenauer opina que los Principios sirven mejor a la Convención que a cualquier otra norma. Utilizando las siglas PICC, que en inglés se refieren a los Principios, dice: “The CISG is the international instrument for which the PICC can become most useful. First, the PICC themselves were developed in parallel to and are closely modeled after the CISG, so their solutions are by and large either compatible with the system of the CISG or drafted with the specific purpose of remedying its shortcomings. The goals of interpreting the CISG set out in its Art 7(1) –international character, uniformity in application, observance of good faith– are all matched by the PICC. Second, the PICC cover several areas left outside the explicit scope of the CISG. At the same time, because of the close proximity between the instruments, gaps in the CISG are frequently mirrored by gaps in the PICC. Third, the PICC are more specific than the CISG –to some extent in the rules, but even more so in their Official Comment. [...] Under Art 7(2) CISG, ‘questions concerning matters governed [by the CISG] which are not expressly settled in it are to be settled in conformity with the general principles on which it is based...’ With some exceptions [...], the PICC can serve as ‘general principles underlying the CISG’. Many have argued against this possibility, pointing out that the CISG predates the PICC and can therefore logically not be based on them. This is a misunderstanding. What underlies the CISG are not the PICC but rather the general principles that the PICC have restated”. Stefan Vogenauer, *ob. cit.*, pp. 60-61. La última parte de esta cita es particularmente importante para este trabajo, porque aclara por anticipado las dudas que podrían surgir debido al recurso a los Principios. Estos son una expresión ordenada –y bien explicada– de los que se consideran los principios generales de la contratación comercial internacional. Es decir, más que una función creadora, tienen una función múltiple de recopilación, sistematización, explicación y difusión ordenada de principios preexistentes. Por su parte, Guardiola dice sobre los Principios: “No se tra-

ta, por tanto, de una relación de soluciones técnicas a los diferentes problemas contractuales, sino de un valioso elemento de interpretación uniforme de ciertos aspectos de la vida de los contratos internacionales...”. Enrique Guardiola, *ob. cit.*, p. 31.

- 27 Con lo cual, los Principios no generan la duda que sí produce la redacción ambigua de la Convención, mostrando además una mayor inclinación hacia el derecho romano-germánico que al *common law* anglosajón, por costumbre parco en cuanto a la aceptación categórica de un deber general de buena fe entre las partes. Sobre el particular, Vogenauer opina: “Art 1.7 stipulates a **general obligation** of the parties to act in accordance with good faith and fair dealing. In doing so, it follows the civilian tradition of employing an overarching principle of good faith that has the potential to comprise a multitude of different fact patterns within the area of contract law and sometimes even beyond. As opposed to this, the common law jurisdictions have traditionally avoided the adoption of a formal and abstract concept or doctrine of ‘good faith’ [...] The obligation to ‘act’ in accordance with good faith and fair dealing in Art 1.7 is extremely broad. It extends to **all phases of the life of a contractual relationship**, from the start of the negotiations, through the course of the performance and to the consequences of non-performance. It continues to apply during the enforcement of the contract. As such, the obligation is primarily addressed to the contracting parties. Furthermore, contrary to what the wording suggests, it is also directed to judges and arbitrators who have to take the standard of good faith and fair dealing into account in interpreting the contract”. Stefan Vogenauer, *ob. cit.*, pp. 168-169. (Las negritas son originales del texto citado). En este trabajo llegamos a la misma conclusión en cuanto a la amplia extensión temporal del deber de buena fe, aunque lo hacemos específicamente con respecto a la Convención y sobre la base de un análisis de disposiciones diversas de la misma, relativas a las fases de formación del contrato, de su ejecución, y aquella posterior a su eventual resolución. Nótese el curioso paralelo que se produce entre los Principios y la Convención, por el hecho de que ambos instrumentos cubrirían más aspectos de los que expresamente mencionan. Vogenauer dice que, contrariamente a lo que podría sugerir la redacción del artículo 1.7 de los Principios, la buena fe no mencionada allí expresamente como exigible a los intérpretes sí alcanza a estos (entiéndase, como principio a considerar en su trabajo de interpretación). En el caso de la Convención se da el caso inverso, como se demuestra en este artículo.
- 28 Aunque más cauteloso, Bridge también admite el uso de los Principios para complementar las disposiciones de la Convención. Y, en particular, con res-

pecto a la posibilidad de que se considere que existe un deber de buena fe entre las partes del contrato de compraventa, dice lo siguiente: "...if the Unidroit Principles have a part to play in filling the gaps in the coverage of the CISG, they do have a general duty of good faith and fair dealing in Article 1.7. It is arguable that there is no conflict between the CISG, which is silent on the matter of a general duty, and the Unidroit Principles, which do contain such a duty". Michael Bridge, ob. cit., p. 535. Por su parte, Calvo sostiene: "Los Tratados internacionales [sic] y, en general, las obligaciones internacionales deben interpretarse y cumplirse de buena fe. No es a ésta, sin embargo, a la que se refiere el artículo 7.1, sino a un principio jurídico, el de la buena fe (*Grundsatz von Treu und Glauben*) que los redactores de la CV de 1980 tomaron de los diversos ordenamientos nacionales y que traduce las ideas de lealtad y diligencia. Este principio [...] se encuentra presente en diversas disposiciones de la CV de 1980. El artículo 7.1 no hace sino proclamarlo como un principio general". Alfonso-Luis Calvo, ob. cit., pp. 109-110. En este trabajo se identifican algunos artículos de la Convención en los que, tras un breve análisis, se detecta la existencia de un deber implícito de comportamiento entre las partes, derivado de ese principio general de la buena fe. Con lo cual, es posible vincular lógicamente esa suerte de "cláusula general" del artículo 7.1 con disposiciones más específicas en el texto convencional, como son los artículos 16, 29, 40, 80 y 81 citados en este trabajo.

- 29 Con respecto a esto, Vogenauer comenta: "A party that behaves inconsistently within the meaning of Art 1.8 acts in bad faith. Art. 1.8 can therefore be seen as **the most general of the various specific applications of the general obligation to act in accordance with good faith and fair dealing** (Art 1.7) that are contained in the black letter rules of the PICC". Stefan Vogenauer, ob. cit., p. 187. (Las negritas son originales del texto citado).