

Los principios de interpretación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

Daniel Achá Lemaitre*

RESUMEN

Si bien los redactores de la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* no establecieron de manera expresa los métodos para adelantar la operación hermenéutica de este instrumento, sí previeron algunos principios que, en líneas generales, configuran un “sistema autónomo de interpretación” –acorde con las exigencias de su naturaleza internacional–, que se traduce en una operación de lógica jurídica que tiene por objeto determinar el alcance y sentido de los términos utilizados por la *Convención* y de los contratos que suscriban las partes. Este trabajo procura examinar el carácter internacional de la *Convención*; la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación; y la de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional. En la segunda parte se analizan los criterios previstos en la *Convención* para la interpretación específica de las declaraciones y los actos realizados por las partes.

PALABRAS CLAVE: sistema autónomo de interpretación de la *Convención*, estandarización normativa, buena fe como criterio de derecho internacional, criterios interpretativos de declaraciones u otros actos de las partes, principio de la intención conocida o no ignorable, estándar de razonabilidad, teoría de la negligencia.

ABSTRACT

Although the authors of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods did not establish expressly the methods to carry out the hermeneutic operation of this instrument, they foresaw some principles that, in general, configure an autonomous system of interpretation, in line with the international character of the Convention. This system is expressed through a juridical logic operation that has as main purpose the determination of the scope and the sense of the terms employed by the Convention and the contracts executed

* Director del Estudio Jurídico “Achá Lemaitre-Soluciones Legales”. Asesor de la Asamblea Constituyente boliviana.

by the parties. This article procures to examine the international character of the Convention; the need of promoting uniformity in its application; and, the idea of assuring the observance of the principle of good faith in international commerce. The article also analyzes the criteria foreseen by the Convention for the specific interpretation of the declarations and other actions performed by the parties.

KEY WORDS: autonomous system of interpretation of the Convention, legal standardization, good faith as a principle of international law, interpretation criteria for declarations and other actions performed by the parties, principles of known intention and of non-ignorable intention, theory of negligence.

FORO

INTRODUCCIÓN

Los principios de interpretación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante la Convención), interrelacionados entre sí, obedecen al criterio de sus redactores y a los propósitos consignados en su preámbulo, en el sentido de pretender un influjo orbital y constituir a dicha Convención en un esquema regulatorio homogéneo que, sin irrespeter la vigencia y características de los ordenamientos jurídicos internos, simpatiza por la aplicación análoga de su normatividad.

Siguiendo el criterio del autor Luis Calvo Caravaca,¹ la interpretación es una operación de lógica jurídica que tiene por objeto determinar el alcance y sentido de los términos utilizados por las normas jurídicas. Si bien los redactores de la Convención no establecieron de manera expresa los métodos para adelantar tal operación, previeron unos principios que, en líneas generales, configuran un “sistema autónomo de interpretación” acorde con las exigencias de su naturaleza internacional.

En este orden de ideas, el objetivo de este ensayo es el de procurar una explicación a cada uno de los principios interpretativos de la Convención, fundamentalmente estableciendo el contenido y alcance de cada uno de ellos, ya que la Convención por sí sola no los determina y la bibliografía existente al respecto es muy dispersa, por lo que un segundo objetivo consistirá en sistematizarla.

1. Luis Calvo Caravaca, “Interpretación de la Convención de Viena de 1980”, en Luis Díez Picazo, edit., *La compraventa internacional de mercaderías: comentario de la Convención de Viena*, Navarra, Editorial Thomson, 1997, p. 103

Así, en primera instancia, se examinará el primer grupo de principios interpretativos, previsto en el artículo séptimo de la Convención, destinados a la interpretación de su propio texto; para luego desarrollar el segundo grupo de principios, contenido en el artículo octavo de la Convención, establecidos para la interpretación de los contratos que celebren las partes.

PRINCIPIOS DE INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN QUE EXPRESAMENTE SE ENUNCIAN COMO TALES

La Convención en el art. 7, párr. 1o. se refiere de manera expresa a sus principios de interpretación, 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...

Se puede entender de dicho contexto que son tres los principios interpretativos de la Convención:

- Su carácter internacional;
- La necesidad de promover la uniformidad de su aplicación; y,
- La necesidad de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

EL CARÁCTER INTERNACIONAL DE LA CONVENCIÓN

Teniendo presente que las diversas normas nacionales sobre el derecho de compraventa son objeto de notables divergencias de enfoque y de concepto, es importante evitar una interpretación de la Convención que esté influenciada por los conceptos utilizados en el sistema jurídico del país del foro. Por este motivo, el párrafo primero del artículo siete dispone que en la interpretación de la Convención “se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación”. En efecto, según la jurisprudencia de algunos tribunales, ha de entenderse que la referencia al carácter internacional de la Convención impide que los tribunales recurran a una interpretación de los conceptos empleados en ella, que se base en el derecho interno; y que éstos deban, más bien, interpretar la Convención “autónomamente”.

En esta misma línea, el autor Ramiro Araujo² considera que el sentido de estos principios es tratar de que los comerciantes en sus negocios y los jueces y árbitros cuando diriman litigios en los que se deba aplicar la Convención, traten de interpretarla de una manera que corresponda al entendimiento que de ella tendría cualquier persona del mundo, y no como lo haría un comerciante o un juez que acatara exclusivamente una legislación, jurisprudencia y costumbres sin carácter universal. Por su parte Addame Goddard³ señala al respecto:

El que la interpretación no sea nacional conlleva que los jueces o árbitros que conozcan controversias regidas por la Convención deben hacer a un lado, en la medida que esto sea posible, su propia tradición jurídica: sus leyes, precedentes judiciales o jurisprudencia y su doctrina nacional. Esto no es tarea fácil de llevar a la práctica, por la inercia propia de las concepciones jurídicas y el peculiar y razonable conservadurismo de los jueces.

En definitiva, la exigencia de interpretar la Convención con carácter internacional, supone que quien realiza la labor hermenéutica, debe separarse de todo elemento nacional –sea su ley, precedente, doctrina o jurisprudencia– con la finalidad de desligar cualquier término de la Convención a un determinado derecho nacional y con ello lograr un entendimiento homogéneo.

Ramiro Araujo⁴ anota un criterio que considero debe ser resaltado, señala que desde el punto de vista positivo, la interpretación internacional significa por una parte que la Convención debe interpretarse de manera autónoma, no obstante que tratándose de un instrumento internacional, sea aprobado y ratificado por un Estado, adquiriendo de esa manera el rango de derecho positivo en el orden jurídico de ese Estado. Desde luego, materialmente no se trata de derecho nacional, porque rige relaciones comerciales internacionales, de manera que deberá interpretarse como un derecho independiente.

Por otra parte, no dice que el interpretar la Convención con *carácter internacional* busca el ideal de que la interpretación sea uniforme. Sin embargo, es un aspecto que considero cuestionable en el supuesto de que cada juez o árbitro de cada país, tenga su propia interpretación sobre cómo decidir con *internacionalidad*, bajo este razonamiento se desvirtúa dicha uniformidad.

-
2. Ramiro Araujo Segovia, *Principios de interpretación de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, Edit. Javegraf, 2003, p. 254.
 3. Jorge Addame Goddard, *Reglas de Interpretación de la Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías*, México DF., UNAM, 1990, p. 89.
 4. Ramiro Araujo Segovia, *Principios de interpretación de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías*, p. 255.

Es interesante observar que varios autores –como el caso de Diego Galán o Luis Calvo– están de acuerdo en que los principios de la internacionalidad y la aplicación uniforme, pueden complementarse con los tradicionales principios de interpretación de la ley, como el gramatical, el lógico, el sistemático, el histórico y el teleológico, para lo cual es legítimo acudir, como indica Diego Galán, por ejemplo a las actas de las discusiones y textos de las convenciones de la Haya de 1964 (Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías –LUCI– y ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías –LUFC–). Es más, los citados autores consideran que la interpretación de la Convención es una remisión tácita a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados que en sus artículos 31, 32 y 33 contempla la regla general de la interpretación de los tratados, los medios de interpretación complementarios y la interpretación de tratados autenticados en dos o más idiomas –como es el caso de la Convención–. Calvo Caravaca sostiene que los redactores de la Convención de Viena de 1980 podían haber llamado sobre el tema –es decir, sobre la interpretación– y remitirse expresamente al Convenio de Viena de 1969 o, simplemente recordar el carácter internacional de la normativa de que se trata. Sobre este mismo punto señala las posibilidades que tenían los redactores de la Convención en cuanto a la interpretación: omitirla o remitirla de forma expresa o tácita. El texto final indica claramente que se prefirió esta última. En este orden de ideas, el Convenio de Viena de 1969 sobre el Derecho de los Tratados contiene una *regla general*, por la que las normas jurídicas contenidas en un tratado internacional deben ser interpretadas a la luz de su significado ordinario (*interpretación gramatical*), visto su contexto (*interpretación contextual o sistemática*), lo declarado (*interpretación auténtica*) y practicado por las propias partes (*interpretación cuasi auténtica*).

Las reglas especiales de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados contemplan: *a)* Como instrumento auxiliar, el recurso a los trabajos preparatorios y a las circunstancias de la celebración del tratado para confirmar la interpretación objetiva o, para averiguarla, en caso de que sea de una absoluta ambigüedad u oscuridad. Dichos trabajos preparatorios de la Convención de Viena de 1969 se encuentran publicados en los *Official Records* de la Conferencia diplomática y en los *Yearbooks* de la UNCITRAL. *b)* Como segunda regla auxiliar contamos con la solución a los problemas de interpretación de los tratados autenticados en dos o más idiomas, criterio también aplicable a la Convención de 1980, lo que equivale a decir que el texto hace fe en cualquiera de los seis idiomas oficiales en que ella fue redactada –*árabe, chino, español, francés, inglés y ruso*–, los cuales son del mismo modo auténticos, presumiéndose entonces, que los términos consignados tienen igual sentido en cada una de dichas versiones.

PRINCIPIO DE APLICACIÓN UNIFORME DE LA CONVENCION

Acorde con la internacionalidad descrita en el punto anterior, la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación es un principio interpretativo que responde a un planteamiento de lógica jurídica. Existe perfecta coherencia entre el principio de carácter internacional, antes predicado, y el principio de uniformidad. En efecto, la única manera cómo un instrumento jurídico, de las características de la Convención, puede tener influjo uniformizador, es garantizando, precisamente, que su aplicación sea invariable en cualquier escenario en que se emplee, buscando siempre que su utilización sea indistinta y armónica, con lo cual se pretende una estandarización normativa.

Existe una correlación entre la promoción de la uniformidad de la Convención y el carácter autónomo de su propia interpretación, en la medida en que al centrar la labor hermenéutica en su propia contextura se descarta cualquier posible desviación interpretativa hacia los derechos domésticos, pues ellos no pueden asegurar ni la unidad material de su alcance ni la articulación de su sentido.

Como se puede constatar, el texto del artículo 7.1 apunta a un ideal –la interpretación internacional–. Pero también a una exigencia –la uniforme aplicación–. El problema está en satisfacer esta última cuando aquélla es insuficiente: la interpretación, deja en muchas ocasiones todavía un amplio margen al intérprete. La última exigencia, apunta por su lado al deseo de conseguir que la aplicación siga siendo uniforme en este supuesto. Para ello, visto que no se ha contemplado ni la construcción ni la atribución de competencias a un Tribunal internacional que unifique las diversas interpretaciones de las jurisdicciones nacionales, el único recurso que les cabrá a los órganos estatales será el estudio.⁵ Desde luego, para que la exigencia de *uniforme aplicación* que venimos comentando no quede como simple postulado teórico, en la práctica se ha ido logrando y consolidando mediante la interrelación de tres mecanismos independientes⁶ que cumplen un mismo cometido: a) *La jurisprudencia producida en tribunales tanto nacionales como del resto de los Estados Contratantes sobre la Convención*. Al respecto la UNCITRAL, en una iniciativa dirigida a recopilar dicha información, acordó en su XXI sesión celebrada en 1988, el intercambio de la jurisprudencia de los Tribunales de los Estados contratantes y su difusión a través

5. Michael Joachim Bonell, *The Unidroit Principles in Practice-The Experience of the first two years*, citado por Jorge Oviedo Albán, “UNIDROIT y la unificación del derecho privado: referencia a los principios de los contratos comerciales internacionales”, Pontificia Universidad Javeriana, edit., *Compraventa internacional de mercaderías: comentarios a la Convención de Viena de 1980*, Bogotá, Edit. Javegraf, 2003, p. 118.

6. Diego Galán, *El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, 2003, p. 114.

de la propia UNCITRAL. Como ésta hubo otras acciones llevadas a cabo por establecimientos como el *Institute of International Commercial Law –Pace Law School–*, la *Unificación del Derecho Privado –UNIDROIT–* entre otras. El resultado de dichas iniciativas fue la formación de un rico acervo de decisiones judiciales provenientes de distintas latitudes, en diferentes idiomas y sobre diferentes materias reguladas por la Convención.

Un detalle que vale la pena señalar es la cuestión del valor que ha de atribuirse a los fallos extranjeros, asunto que ya fue abordado por un par de tribunales y que estimaron que tales fallos tenían un valor persuasivo, pero no vinculante.⁷

b) Como segundo mecanismo, contamos con la abundante producción doctrinaria en torno a la Convención, generada a través de cientos de escritos de autores de todos los rincones del mundo, durante aproximadamente dos décadas. Dicho mecanismo constituye un verdadero medio para lograr la aplicación uniforme de la Convención.

c) Finalmente, contamos con la historia legislativa de la Convención, que como ya lo habíamos anotado, implica una revisión de los *Official Records* de la Conferencia diplomática y de los *Yearbooks* de la UNCITRAL. Con un esfuerzo digno de reconocimiento, el profesor Honnold ha logrado crear una obra intitulada *Documentary History of the Uniform Law of International Sales* que recoge la historia documental de los estudios, deliberaciones y decisiones que condujeron a la Convención, constituyendo una herramienta de consulta obligada.⁸

Por último, en relación con la uniformidad, no debe perderse de vista el propósito que subyace en su formulación, el cual consiste en que los derechos nacionales, paulatinamente, vayan modificando la respectiva regulación interna y vayan adoptando las directrices del texto convencional. No en vano la formulación de un derecho uniforme tiene como uno de sus cometidos el servir de modelo legislativo.

LA NECESIDAD DE ASEGURAR LA OBSERVANCIA DE LA BUENA FE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

La buena fe, en cuanto a postulado cardinal de las relaciones humanas y, por ende, de la contratación, se encuentra consagrada en la Convención bajo la forma de una

7. Ver el caso CLOUT No. 378 (Tribunale de Vigevano, Italia, 12 de julio de 2000) en *Compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa de Mercaderías*, disponible en el sitio web: www.uncitral.org/uncitral/es/publications.html

8. Diego Galán, *El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*, p. 127.

intencionalidad de contenido explicativo que reconoce la necesidad de asegurar su observancia en el comercio internacional. Se trata de un principio que está presente en la mayoría de los sistemas jurídicos vigentes, sin embargo, en armonía con los principios anteriores, deberá delimitarse específicamente como criterio de derecho internacional y no ligado a regímenes nacionales.

Dicho principio sugiere unas mismas ideas de lealtad y diligencia, lo cual, en efecto, demarca un “núcleo común” de significación que al apreciarse también en la esfera internacional viene a reafirmar el carácter uniforme ya descrito. Es decir, que tratándose de la buena fe, los enfoques provenientes de los ordenamientos jurídicos internos no excluyen a la dinámica internacional de la Convención, en la medida en que el concepto responde a un sentido equivalente en todos los entornos. Por ello bajo esta noción se va consolidando la uniformidad pretendida.

Adame Goddard, agrega que el concepto de buena fe de la Convención no debe asimilarse a ninguna de las concepciones nacionales y afirma, que hay dos criterios concretos de interpretación a base de la buena fe: el de reciprocidad en los contratos (beneficio mutuo) y el de igualdad proporcional (es decir, considerando las diferencias entre las partes).

Sobre el significado de este principio en la Convención, el autor Vásquez Lépinette citado por Araujo Segovia,⁹ ilustra de la siguiente manera: “La finalidad del establecimiento del principio de buena fe, según ha puesto de relieve la doctrina más autorizada, es reforzar el carácter obligatorio del contrato, fijando un criterio que permita a las partes determinar en qué momento han cumplido en su totalidad las obligaciones impuestas por el contrato. Por lo tanto, el citado principio no es propiamente un canon interpretativo, sino una norma de carácter sustantivo cuya función es modular el comportamiento de las partes”. Con tal carácter ha sido aplicado por la jurisprudencia en dos resoluciones muy interesantes: “pantalones vaqueros” y “coche de ocasión”.¹⁰

9. Ramiro Araujo Segovia, *Principios de interpretación de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías*, p. 259.

10. En el primero de los supuestos mencionados, una empresa francesa (Bri Production) vendió a una empresa estadounidense (Pan African Export) una partida de pantalones vaqueros y pactó la entrega de lotes sucesivos con la condición de que tales vaqueros no fueran revendidos, en ningún caso, en España. En numerosas ocasiones después de la venta, Bri Production reclamó a Pan African que le remitiera pruebas del destino final de las mercaderías, cosa que ésta no hizo, resultando posteriormente que los vaqueros habían sido vendidos en España. En tal situación, Bri Production se negó a entregar las demás partidas pactadas y resolvió el contrato, en vista de lo cual fue demandada por la compradora, por incumplimiento de contrato. El tribunal consideró que tal demanda era abusiva por ser *contraria al principio de buena fe* y condenó a Pan African Export al pago de 10.000 francos franceses.

En el segundo caso, el titular de un establecimiento dedicado a la venta de coches de segunda mano compró a una reventa alemana un vehículo, pactando las partes la exclusión de toda garantía por parte del vendedor.

El punto por destacar de las decisiones referidas, es que las Cortes no acuden a otras teorías del derecho, como pueden ser la excepción de contrato no cumplido o la teoría del dolo, sino que les basta con el principio de la buena fe, con lo cual se le da una trascendencia y un alcance amplio a la Convención. Es un razonamiento por demás interesante, ya que de lo contrario, si se acudiera por ejemplo al enfoque del dolo como vicio del consentimiento e invalidante del contrato para resolver el litigio, el juez tiene que razonar que no puede aplicar la Convención y entra en el impredecible campo de buscar la ley nacional aplicable al caso. En cambio, calificando el negocio, como lo hizo la Corte alemana, como un asunto de aplicación del principio de buena fe, la Convención sí resulta aplicable.

Como se puede constatar, existen autores que otorgan al principio de buena fe un verdadero carácter de principio interpretativo –como el caso de Addame Goddard– mientras que otros –como Vásquez Lépinette– niegan que se trate de un principio dirigido a servir de medio interpretativo y le otorgan más bien una función que se traduce en modular el comportamiento de las partes.

En una posición personal –ecléctica– pienso que ambas posibilidades son válidas, pues dentro de la contratación internacional podemos entender al principio de buena fe bajo una doble función: como medio interpretativo y como norma sustantiva que regula el comportamiento de las partes.

Después de leer lo anotado, es necesario hacernos la siguiente pregunta: ¿Qué es la buena fe? La Convención no la define, pero existen criterios que nos aproximan a su cabal sentido en la Convención. En el punto siguiente trataré de identificar sus rasgos principales de acuerdo a ciertos elementos desarrollados por la doctrina.

RASGOS IMPORTANTES DEL PRINCIPIO DE BUENA FE

A) CONTENIDO

Para comprender el contenido del concepto de la buena fe en el comercio internacional y poder promover su observancia, es justo afirmar que desde la perspectiva

Posteriormente resultó que el vehículo que se había vendido como matriculado en 1992, se había matriculado por primera vez en 1990 y tenía un número de kilómetros mucho mayor del que aparecía en el contador de kilometraje. El tribunal entendió que la renuncia a toda garantía pactada por las partes era nula, por ser *contraria al principio de buena fe*, dado que el vendedor sabía que el vehículo estaba en peores condiciones de lo que decía. Tomado del Compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

de la Convención, no es posible realizar una construcción satisfactoria, sin embargo los tratadistas y el derecho comparado han realizado significativos aportes.

Los Principios para los Contratos Comerciales Internacionales de la UNIDROIT, imponen a las partes el deber de actuar con buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional. La forma en la que el artículo de dichos principios se encuentra redactado guarda mucha similitud con el artículo en comento, sin embargo, existen algunos elementos diferenciadores como: *la exigencia comportamental hacia la lealtad en los negocios y la inapelabilidad de la norma*, por cuanto las partes no pueden ni excluir, ni limitar ese deber.

Esta disposición goza de un carácter independiente e imperativo dirigido a servir de pauta de conducta para las partes, poseyendo, además, una definida vocación para regir no solo el itinerario contractual sino también la etapa precontractual, esto se traduce en un campo de acción mucho más amplio que aquel referido a una humilde función interpretativa.

Por su parte, la imperatividad del precepto, al eliminar cualquier posibilidad de que las partes puedan restringir o desechar su aplicación, está garantizando, precisamente, la promoción de la uniformidad jurídica en materia de contratación internacional.

En el mismo sentido se pronuncian los artículos 1:106 (interpretación) y 1:202 (buena fe y lealtad negocial) de los Principios de Derecho Contractual Europeo.

B) NATURALEZA DEL PRINCIPIO DE BUENA FE EN LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

La doctrina reconoce en el principio de buena fe una doble naturaleza, por cuanto funciona como norma general imperativa y como obligación particular que se impone a la actuación de las partes contratantes, lo que deriva en una clasificación doctrinal de dos grupos: *buena fe objetiva* y *buena fe subjetiva*.

La buena fe objetiva hace relación a una regla de conducta que orienta el comportamiento de los contratantes a lo largo de toda la vida del contrato, incluida la etapa precontractual, cuyo propósito es el de determinar la respectiva actuación bajo un código ético signado por la probidad, la lealtad, la honestidad, la sinceridad, la rectitud, la escrupulosidad y la corrección.

En relación a la buena fe objetiva, la doctrina ha configurado los deberes que ella impone en cuanto guía de conducta de las partes contratantes, a decir de ellos los siguientes:

- Deber de preparar la negociación del contrato por celebrar.

- Deber de prepararse técnica, jurídica y económicamente.
- Deber de orientar el negocio a su realización.
- Deber de información y confidencialidad.
- Deber de custodia de bienes.

La buena fe subjetiva o buena fe creencia se refiere a un aspecto de la conciencia del sujeto, por consiguiente ubicada en el terreno de lo psicológico, la cual hace alusión a la íntima convicción o confianza que él tiene al enfrentarse a una determinada situación jurídica.

C) ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE BUENA FE

Los autores de la Convención y otros instrumentos no restringieron la concepción de la buena fe a la respectiva relación negocial entre las partes, sino que la refirieron a la extensísima esfera en la que se desenvuelve todo el comercio internacional. De esta manera, si el comportamiento específico de una de las partes en un determinado contrato llega a vulnerar la buena fe en el mundo de los negocios internacionales, ello puede dar lugar a afectar todas sus relaciones contractuales, así en algunas de ellas no se tipifique la conducta reparable. Quiere decir, que el obrar en contra de la buena fe en el comercio internacional puede alcanzar un efecto *erga omnes*, puesto que la inobservancia individual en un contrato conlleva la ruina global de los demás.

SEGUNDA PARTE

Artículo 8

1. Para los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deben interpretarse conforme con su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era su intención.
2. Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deben interpretarse conforme al sentido que les ha dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.
3. Para determinar la intención de una parte o el sentido que ha dado una persona razonable debe tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre ellas, los usos y el comportamiento de las partes.

Mientras el numeral primero del artículo séptimo se refiere a la interpretación de la Convención, el artículo octavo, versa sobre la interpretación de cualesquiera decla-

raciones u otros actos de una parte, siempre que tales declaraciones o actos se relacionen con un aspecto que se rige por la Convención. Por consiguiente, siempre que la declaración o el acto que haya de interpretarse se refiera a un aspecto que se rige por la Convención, han de utilizarse los criterios interpretativos enunciados en el artículo ocho con miras a interpretar tales declaraciones o actos, sea que estos se relacionen con la parte II (relativa a la “formación del contrato”) o con la parte III (relativa a los “derechos y obligaciones de las partes”).

Jorge Oviedo¹¹ sostiene que los contratos que se rigen por la Convención deben elaborarse exigiendo que las relaciones entre las partes sean equivalentes, sean recíprocas, que ninguna imponga a la otra interpretaciones abusivas, que el grado de diligencia que se le exija a la una sea igual que el grado de diligencia que se espera de la otra, en resumen, que el comportamiento de las partes sea leal a su intención, a la naturaleza del contrato celebrado y a lo razonable, es decir, a lo que una persona puesta en las mismas circunstancias prevee o espera. En últimas, el principio de interpretación de la buena fe de la Convención y los contratos cuya interpretación deba hacerse tomando a la Convención como referencia, debe hacerse en estrecha armonía con los principios de intencionalidad y, razonabilidad que se mencionan en el artículo octavo como principios específicos de la interpretación de los contratos.

A) EL PRINCIPIO DE LA INTENCIÓN CONOCIDA O NO IGNORABLE

Los párrafos uno y dos del artículo octavo establecen dos clases de criterios. El párrafo primero permite una *indagación substancial de la intención subjetiva* de las partes, aun cuando las partes no empleen ningún medio susceptible de verificarse objetivamente para registrar esa intención. Esta norma ordena a los Tribunales que interpreten las “declaraciones y otros actos de una parte... conforme a su intención” siempre que la otra parte “haya conocido o no haya podido ignorar” esa intención. Sin embargo, ¿a cuáles actos o declaraciones se refiere la Convención? Desde luego que ella no los señala, una vez más la respuesta la encontramos en la doctrina, quien de la mano de Ángel López López¹² nos dice que los actos y declaraciones de una parte, “son un conjunto de comportamientos que engloban toda conducta significativa en orden a la determinación del sentido y alcance de la reglamentación contractual”,

11. Jorge Oviedo Albán, “UNIDROIT y la unificación del derecho privado: referencia a los principios de los contratos comerciales internacionales”, en Pontificia Universidad Javeriana, edit., *Compraventa internacional de mercaderías: comentarios a la Convención de Viena de 1980*, Bogotá, 2003, p. 67.

12. Ángel López López, “Interpretación de la Convención de Viena de 1980”, en Luis Díez Picazo, edit., *La compraventa internacional de mercaderías: comentario de la Convención de Viena*, Mancha, Editorial Thomson, 1997, p. 118.

incluyendo entre ellos, como ejemplo, a la negociación, la oferta, la aceptación, la notificación de resolución e inclusive la firma que las partes ponen sobre documentos que hayan redactado juntos.

Los contratos al ser una normatividad creada por los comerciantes o, en general, por quienes quieren regular actos de intercambio, es una normatividad, que emana del reconocimiento que hace la ley (que en este caso viene a ser la Convención) del poder vinculante de la expresión del consentimiento, por lo tanto, parece lógico que dicho vínculo se rija por el verdadero consentimiento, es decir, por la intención de las partes y no por las meras palabras con las que se haya querido expresar la intención. Esto es coherente por el principio de seguridad recíproca que incorpora la Convención cuando condiciona que la intención real sea conocida o no haya podido ser ignorada por la otra parte. Sobre este punto Vásquez Lépinette señala:

Nótese que el texto dice “que no haya podido ignorar”, que es distinto de “no debía ignorar”. La expresión “no debía ignorar” exige una conducta activa de una parte que tiene la obligación de informarse. Por el contrario, el que una parte “no haya podido ignorar” la intención de la otra, significa que la intención de ésta era manifiesta, de modo que resultaba imposible ignorarla, por ejemplo, por constar en una carta, o por ser una práctica habitual entre las partes.

Quiere decir que para que la intención subjetiva de la parte sea realmente tenida en cuenta, debe manifestarse de algún modo, de lo contrario la intención que una parte tiene en secreto, carece totalmente de trascendencia.

El principio de la intención en el derecho colombiano se encuentra enunciado como *principio de justicia* dentro del Código civil, que dice: “Conocida claramente la intención de los contratantes, debe estarse a ella más que a lo literal de las palabras”.¹³ Se trata de una definición que nos ayuda a comprender de mejor manera el sentido de este principio.

B) EL PRINCIPIO DE LO RAZONABLE

El art. 8 num. 2 y 3 establecen que cuando el principio de la intención conocida no se pueda aplicar, los contratos y demás declaraciones de voluntad, deben interpretarse en el sentido que le daría una persona razonable en las mismas circunstancias y teniendo en cuenta las prácticas establecidas entre las partes, los usos y el comportamiento ulterior de las mismas. Dicho en otras palabras, cuando para la interpre-

13. Art. 1618 Código civil colombiano.

tación de una declaración u otro acto de una parte no sea posible invocar el párrafo primero del artículo octavo (y, en definitiva, la intención de esa parte), hay que recurrir a una *interpretación objetiva*, con arreglo a lo previsto en el párrafo dos del artículo ocho. De acuerdo con esa disposición, las declaraciones y otros actos de una parte, deben interpretarse conforme al sentido que les dé en igual situación una *persona razonable* de la misma condición que la otra parte y, teniendo en cuenta las prácticas establecidas entre los contratantes, los usos y el comportamiento ulterior de las mismas. Dentro del alcance de esta normativa existen varios ejemplos sobre Tribunales que han invocado el párrafo segundo del artículo ocho.¹⁴

Sin embargo, debemos tener presente que el interprete debe agotar los medios que le ofrece la interpretación subjetiva antes de utilizar los recursos que le pueda eventualmente ofrecer la interpretación objetiva. Esto resulta evidente, porque el paso de la interpretación subjetiva a la objetiva, presupone que con el primero, el intérprete no ha llegado a reconstruir la reglamentación derivada del acto de autonomía privada de un modo tan completo como para poder extraer una regulación del conflicto de intereses exhaustiva en todos los puntos y bajo todos los aspectos.

Hecha la puntualización anterior, constatamos que el párrafo segundo del artículo ocho de la Convención, apela a un *canon o estándar como el de la razonabilidad*, que hace referencia a la clase o categoría de la otra parte contratante.

Algunos autores consideran que el estándar de razonabilidad es un parámetro valorativo extraño al sistema jurídico del civil law, pues éste es propio del sistema del common law. Existen otros autores que reflexionan que lo razonable no es un concepto jurídicamente extraño a la tradición jurídica del derecho romano-germano,

14. En un caso, un tribunal dedujo la intención del comprador de quedar obligado por su declaración y la posibilidad de determinar la cantidad de mercaderías, interpretando sus declaraciones y sus actos conforme al sentido que les daría en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte. El tribunal llegó a la conclusión de que, a falta de circunstancias pertinentes o prácticas entre las partes en el momento de la celebración del contrato, que siempre han de tenerse en cuenta, la intención del comprador de quedar obligado puede desprenderse de la petición de éste al vendedor de que expidiera la factura de los textiles entregados.

En otro caso, cuando tuvo que determinar qué cualidades de las mercaderías se habían convenido, un Tribunal Supremo decidió que, en vista que el sentido que las partes atribuían al contrato era diferente, los términos de éste debían interpretarse con arreglo al párr. 2 del art. 8, a saber "conforme al sentido que le habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte". El razonamiento del tribunal fue que, habida cuenta de que el comprador era un experto y sabía que no se le había ofrecido una máquina nueva, sino una fabricada catorce años antes de la celebración del contrato y que, por ende, no se ceñía a las últimas novedades de orden técnico, se ajustaba sin lugar a duda a lo dispuesto por el párr. 2 del art. 8 que el tribunal de primera instancia concluyera que era razonable que el vendedor pensara que el comprador había celebrado el contrato con pleno conocimiento de las limitaciones técnicas de la maquinaria y de su equipo.

Tomado del Compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Ver casos: CLOUT No. 215 (Bezirksgericht St. Gallen, Suiza, 3 de julio de 1997) y CLOUT No. 106 (Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994).

en cuanto se lo puede relacionar perfectamente con la figura del “buen padre de familia”. A pesar de esta sutil divergencia, la idea es en términos prácticos, considerar la equivalencia entre el *reasonable man* y el *bonus pater familias*, con la finalidad de integrar dentro del ordenamiento del sistema del civil law, un concepto que en origen le es extraño.

¿Qué se entiende por persona razonable? El estándar de la persona razonable utilizado en vía interpretativa por el artículo ocho, párrafo dos de la Convención, no invoca tanto a un esperado entendimiento leal (aunque como es lógico, no lo pueda excluir en términos absolutos), cuanto a un esperado entendimiento usual en personas de la misma condición. El canon interpretativo es sumamente objetivo, y refleja solo un aspecto de una parte instrumental de lo que habitualmente entendemos como buena fe objetiva: el referente a una diligencia estándar en la apreciación de los principios de autorresponsabilidad y protección de la confianza en sede interpretativa –además de todos los elementos que se desprenden de ella y que fueron expuestos en el acápite que desarrolla los rasgos importantes del principio de buena fe.

Siempre, con la finalidad de determinar qué se entiende por estándar de persona razonable, acudimos al criterio de Berlingieri citado por Ángel López, quien señala que el estándar de persona razonable juega, en el Convenio, funciones en tres aspectos: en relación con las reglas interpretativas (como es el caso del artículo 8), las reglas del comportamiento y las reglas temporales. Sin mayores especificaciones ni demostraciones, afirma que el concepto de *reasonable man* en estos dominios está muy próximo al que se utiliza en el derecho de la negligencia –*law of negligence*– del common law. Efectivamente, la negligencia, en la tradición del common law, es considerada un daño, es decir, una conducta que causa daño. Un daño es un hecho injusto de naturaleza civil que resulta de la violación de un deber legal que existe, en virtud de las expectativas de la sociedad en lo que concierne a la conducta interpersonal que deben seguir los miembros que la componen.¹⁵

La negligencia ha sido definida como una conducta que encierra un riesgo irracionalmente desproporcionado que causa un daño. También se ha definido como una conducta, por debajo del estándar establecido por la ley, para la protección de otros contra riesgos irracionalmente grandes de daño. Para tener éxito en una acción basada en negligencia no es necesario que el demandante establezca que el demandado tenía intenciones de dañar o que actuó imprudentemente al causar el daño. Lo que se requiere es comparar la conducta del demandado con la regla que han establecido los Tribunales: “la norma de la persona razonable”. Hay dos elementos fundamentales en la acción basada en negligencia: *la regla del hombre razonable* y el criterio de pre-

15. José de Jesús López Monroy, *Sistema jurídico del common law*, México, Editorial Porrúa, 2001.

visibilidad, es decir, un hombre se debe comportar razonablemente considerando los riesgos que pueda crear (mientras más probable sea un riesgo elevado y de graves consecuencias, mayor debe ser el grado de diligencia que hay que emplear) y las personas que pueden salir lesionadas.

En un caso basado en negligencia, tanto la conducta del demandado como la del demandante se juzgarán respecto de lo que un hombre razonable hubiera hecho en las mismas circunstancias. Para que el demandado sea considerado responsable de un daño causado a una persona, tiene que haber culpa de su parte. Asimismo, el demandante tiene que estar libre de cualquier culpa que haya contribuido a su daño.

Este es el entendimiento que se tiene de persona razonable dentro de la teoría de negligencia del *common law* y que tranquilamente puede ser transpuesto a la materia que desarrollamos.

Ahora hacemos otra pregunta en relación al segundo párrafo del artículo octavo: ¿Qué se entiende por persona razonable de la misma condición? El estándar no viene referido a una “persona razonable” en abstracto. El párrafo segundo requiere que sea una persona razonable de la misma condición que la otra parte, en materias tales como el bagaje lingüístico, la capacitación técnica, el conocimiento de anteriores pactos y negociaciones entre las partes, la información sobre los mercados, y sus fluctuaciones, la comprensión de términos acuñados en diccionarios o códigos comerciales, etc.¹⁶

Ahora bien, de conformidad con el tercer párrafo del artículo ocho, para determinar la intención de una parte o el sentido que le haya dado una persona razonable, debe tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes. Dichos criterios vienen a configurar unas reglas auxiliares para la interpretación:

- a) Se trata de una lista no exhaustiva. El párrafo tercero del artículo ocho da una lista de circunstancias que pueden ser tenidas en cuenta para la interpretación, a modo de reglas auxiliares. Tal lista no es exhaustiva, y depende del supuesto contemplado en su singularidad. En efecto, la norma ordena que en la interpretación se esté a “todas las circunstancias pertinentes del caso”.
- b) *Carácter subjetivo u objetivo de las reglas.* El repertorio de reglas auxiliares contenido en el párrafo que se comenta, desde el punto de vista de nuestro sistema jurídico, todas contienen criterios de interpretación subjetiva, a excep-

16. Ángel López López, “Interpretación de la Convención de Viena de 1980”, en Luis Díez Picazo, edit., *La compraventa internacional de mercaderías: comentario de la Convención de Viena*, p. 125.

ción de la remisión a los usos. Es decir, existe cierta dificultad para lograr determinar el verdadero y único sentido que se dio a las negociaciones, las prácticas de las partes o el comportamiento posterior de ellas.

- c) *Condiciones de aplicación de los usos*. Los usos a que se refiere el artículo ocho son los que resultan aplicables, de acuerdo con el artículo nueve de la Convención, por el que las partes quedan obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas. Dicho precepto considera que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación, un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil que se trate. De ello deriva que hay un tamiz de aceptación de las partes, o al menos de no rechazo explícito, de los usos, que da al empleo de estos –dentro de la interpretación–, un tinte subjetivo, a pesar de la “objetividad” que destacan.

CONCLUSIONES

- La exigencia de interpretar la Convención con carácter internacional, supone que quien realiza la labor hermenéutica, debe separarse de todo elemento nacional –sea su ley, precedente, doctrina o jurisprudencia– con la finalidad de desligar cualquier término de la Convención a un determinado derecho nacional y con ello lograr un entendimiento homogéneo.
- La única manera cómo un instrumento jurídico, de las características de la Convención, puede tener influjo uniformizador, es garantizando, precisamente, que su aplicación sea invariable en cualquier escenario en que sea empleado, buscando siempre que su utilización sea indistinta y armónica, con lo cual se pretende una estandarización normativa.
- En relación con la uniformidad, no debe perderse de vista el propósito que subyace en su formulación, el cual consiste en que los derechos nacionales, paulatinamente, vayan modificando la respectiva regulación interna y vayan adoptando las directrices del texto convencional. No en vano la formulación de un derecho uniforme tiene como uno de sus cometidos el servir de modelo legislativo.
- Dentro de la contratación internacional podemos entender al principio de buena fe bajo una doble función: como medio interpretativo y como norma sustantiva que regula el comportamiento de las partes.

- El estándar de “lo razonable” tiene que ser, por imposición de la lógica y la justicia, el principio por excelencia de la interpretación de un contrato o una ley. El concepto de lo razonable involucra justicia y equidad, son estos valores los que en definitiva inspiran a la Convención cuando nos remite a principios de interpretación como la buena fe y lo razonable.

BIBLIOGRAFÍA

- Adame Goddard, Jorge, *Reglas de Interpretación de la Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías*, México DF, UNAM, 1990.
- Araujo Segovia, Ramiro, *Principios de interpretación de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, 2003.
- Asamblea General de las Naciones Unidas, “Compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, disponible en el sitio web: <http://www.uncitral.org/uncitral/es/publications.html>
- Calvo Caravaca, Alfonso Luis, “Interpretación de la Convención de Viena de 1980”, en Luis Díez Picazo, edit., *La compraventa internacional de mercaderías: comentario de la Convención de Viena*, Mancha, Editorial Thomson, 1997.
- Galán Barrera, Diego Ricardo, *El ámbito de aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, 2003.
- Garrigues, Joaquín, *Curso de Derecho Mercantil*, Bogotá, TEMIS, 2004.
- Garro, Alejandro Miguel, y Alberto Luis Zuppi, *Compraventa Internacional de Mercaderías*, Buenos Aires, Ediciones La Rocca, 1990.
- Honnold, John, *Derecho Uniforme sobre compraventas internacionales (Convención de las Naciones Unidas de 1980)*, Madrid, EDERSA, 1987.
- López López, Ángel, “Interpretación de la Convención de Viena de 1980”, en Luis Díez Picazo, edit., *La compraventa internacional de mercaderías: comentario de la Convención de Viena*, Mancha, Thomson, 1997.
- López Monroy, José de Jesús, *Sistema jurídico del common law*, México, Porrúa, 2001.
- Mendoza Ramírez, Álvaro, “La buena fe”, en Pontificia Universidad Javeriana, edit., *Compraventa internacional de mercaderías: comentarios a la Convención de Viena de 1980*, Bogotá, 2003.
- Oliva Blázquez, Francisco, *Compraventa internacional de mercaderías: ámbito de aplicación del Convenio de Viena de 1980*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2002.
- Oviedo Albán, Jorge, “UNIDROIT y la unificación del derecho privado: referencia a los principios de los contratos comerciales internacionales”, en Pontificia Universidad Javeriana,

edit., *Compraventa internacional de mercaderías: comentarios a la Convención de Viena de 1980*, Bogotá, 2003.

Plitz, Burgard, *Compraventa internacional: Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 1980*, Buenos Aires, Astrea, 1996.

Sierralta Ríos, Aníbal, *et al.*, *Aspectos jurídicos del comercio internacional*, Bogotá, Temis, 1998.

Fecha de recepción: 19 de marzo de 2008.

Fecha de aceptación: 22 de abril de 2008.