

La buena fe en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

Pedro F. Silva-Ruiz(*)

Catedrático en la Escuela de Derecho de la Universidad de Puerto Rico.
Doctor en Derecho por la Universidad de Madrid.

1 Introducción.

1. La compraventa de mercaderías que rebasa las fronteras nacionales podría estar sujeta a regímenes jurídicos distintos que susciten incertidumbre acerca de los derechos y obligaciones de compradores y vendedores. La imperiosa necesidad sentida por el comercio internacional de un derecho unitario -que disminuya la aplicación de distintos criterios y precise principios comunes- finalmente encontró eco en una convención internacional.

El 11 de abril de 1980 quedó aprobada en Viena, Austria, la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de

Mercaderías⁽¹⁾.

2. La Convención está vigente desde el 1 de enero de 1988⁽²⁾.

3. Estados Unidos de América ratificó la misma⁽³⁾, es parte de la Convención y, por consiguiente, la Convención es ley en Puerto Rico⁽⁴⁾.

4. La Convención se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes: a) cuando esos Estados sean Estados contratantes, o; b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante⁽⁵⁾.

Por disposición expresa del artículo 2, la Convención no se aplica a las compraventas "a)

(*) Es autor, entre otras obras, de *Obligaciones Contractuales, casos y materiales, Casos para el estudio de la doctrina general del contrato y Derecho Notarial, casos y materiales*.

(1) El texto de la Convención y el acta final de la conferencia en donde la misma fue aprobada es el documento A/CONF.97/18 del 10 de abril de 1980. En unión a otros documentos aparece publicado en el volumen *Conferencia de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías - Documentos Oficiales*. A/CONF.97/19. Nueva York: Naciones Unidas, 1981. pp.190 y ss.

(2) *Vienna Sales Convention. The International Lawyer*. No.22, 1988. p.603

(3) *Ibid.*; p.604 y SILVA-RUIZ, Pedro. *Some Remarks About the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Good - Emphasis on Puerto Rico*. En: *The Arizona Journal of International and Comparative Law*. No.137, 1987. Estados Unidos ratificó con reserva. El artículo 1.1.b de la Convención fue objeto de reserva.

(4) Puerto Rico es un "Estado libre asociado" de los Estados Unidos. Sobre asuntos relacionados con el *status* político de Puerto Rico ver *El Colegio de Abogados y la Descolonización de Puerto Rico*. En: *Revista de Colegio de Abogados de Puerto Rico*. No.47, 1986. También ver *Documents on the Constitutional History of Puerto Rico*. Washington D.C.: Office of the Commonwealth of Puerto Rico, 1964.

(5) Artículo 1.1.a y 1.1.b. El artículo 1.1.b no es ley en los Estados Unidos. Supra nota 3.

de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso⁽⁶⁾”.

5. Muchos son los aspectos de la Convención que ya han sido estudiados⁽⁷⁾. Otros, aún no detenidamente analizados, merecen mayor atención.

Uno de esos temas que aún quedan por estudiar con más detenimiento, es el relacionado con el significado de la frase “buena fe” en uno de los artículos que integran las disposiciones generales de la Convención.

6. El artículo 7.1 de ese instrumento legal reza:

“En la interpretación de la presente Convención se tendrá 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”.

Así pues, de conformidad con la transcrita, en la interpretación de la Convención se tomarán en cuenta tres elementos, a saber: 1) su carácter internacional, 2) la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación, y 3) la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

Este ensayo de aproximación inicial al tema, versa sobre el alcance del concepto “buena fe” en la precitada disposición.

2 La conferencia diplomática.

7. Försi ha resumido, en detalle, la negociación y el compromiso al cual se llegó a la redacción del artículo 7.1, que nos ocupa. Es conveniente transcribir sus palabras:

“Nuestro inocente lector podría sorprenderse al leer las palabras ‘observancia de la buena fe’ en

un artículo que trata sobre la interpretación de la Convención. No tengo la intención de tratar en detalle sobre la necesidad de introducir este concepto en el comercio internacional. Sin embargo, no puedo resistirme de mencionar que la cláusula sobre la buena fe y otras similares juegan un papel beneficioso en el comercio doméstico y deben introducirse igualmente en el comercio internacional. De cualquier manera, la idea tuvo una feroz oposición, particularmente por parte de la delegación inglesa (Gran Bretaña) y por algunas otras delegaciones más. Fue una desgracia que la propuesta de incluir la cláusula (sobre la exigencia de buena fe en la formación del contrato) fuera dejada sobre la mesa cuando se discutía (el tema sobre) la formación (del contrato). El profesor Farnsworth argumentó que las reglas (contractuales) norteamericanas sobre buena fe no comprendían (el proceso de la negociación para) la formación (del contrato). La situación se agravó con la propuesta de la República Democrática Alemana de que si una parte (contractual) violaba el principio de la negociación de buena fe, la otra parte podría demandar el reembolso de los costos/gastos. Después de largas discusiones, un grupo de trabajo *ad hoc* recomendó un compromiso: que (el principio de) la buena fe sobreviviera, pero cambiándose de lugar, consignándolo en las disposiciones de interpretación de la convención (en vez de en los artículos sobre la formación de los contratos), dándole así un entierro honorable. Esta recomendación fue aceptada (...) a pesar de que todos estaban convencidos de que la cláusula estaba muerta.

Entonces vino el contraataque: la cláusula debía aplicarse en la interpretación del contrato en vez de en la interpretación de la Convención (...); no era apropiado dirigir el requisito de la buena fe a los tribunales en vez de a los contratantes. Esto, sin embargo, no satisfacía a las delegaciones de (los

(6) Artículo 2.a.- La Convención tampoco se aplica a compraventas en “subastas, judiciales, de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; de electricidad”.

(7) Para una bibliografía sobre la Convención y los temas que han sido estudiados, ver: *American Journal of Comparative Law*. No. 27, 1979. pp.345-52; WINSHIP, Peter. *A Bibliography of Commentaries on the United National International Sales Convention*. En: *The International Lawyer*. No.21, 1987. p.585; WINSHIP, Peter. *Bibliography*. En: *The International Lawyer*. No.22, 1988. p.605.

países del) *common law*, y el profesor Farnsworth - ¿con cortesía o con ironía?- llamó a la solución que se había acordado un compromiso de hombres de Estado.

Esta historia nos compenetra en lo que he mencionado sobre el compromiso. Y aún no estoy convencido de que la cláusula sobre la buena fe no sea provechosa a pesar de encontrarse en la disposición sobre interpretación de la Convención(...). Algunas delegaciones (de países) civilistas -en particular, de la República Federal (Alemana)- favorecían introducir la buena fe (*True und Glauben*), pero no en el artículo 7.1. El profesor Schleichtriem, por ejemplo, deploró que la idea expresada en la sección 242 BGB no encontrara cabida en la Convención. No obstante, él y Huber parecieron creer que la cláusula sobre la buena fe podría jugar un papel activo a pesar de su localización en la Convención. Si esto es cierto -y confío en que así sea- aún es posible que los tribunales (de países) civilistas y de derecho común (anglo-norteamericano) pudieran seguir rutas opuestas, lo cual yo lamentaría.

**La meta de la Convención de
"promover la unidad" debería
impedir la utilización de
definiciones y conceptos
puramente nacionales en la
interpretación de un texto
internacional.**

Algunas posibles ilustraciones. De conformidad con el artículo 24, una aceptación 'llega' al destinatario cuando se le entrega en su lugar de trabajo, establecimiento o dirección postal. Si una de las partes conoce que la otra, que tiene un establecimiento, está fuera de su residencia habitual por un período considerable de tiempo y aún así le envía la declaración de aceptación de su dirección

postal, violaría el requisito de la buena fe. Por consiguiente, la interpretación de la Convención podría llevar a la aplicación de la cláusula de la buena fe. Podría argumentarse que en esos casos no fue interpretada la Convención sino el contrato. En mi humilde opinión, no obstante, la interpretación de ambos (la Convención y el contrato) no puede separarse ya que la Convención es necesariamente interpretada también por las partes; después de todo, la Convención es la ley entre las partes entretanto no hagan uso del artículo 6 sobre libertad de contratación⁽⁸⁾.

8. Por su parte, Honnold ha señalado que la parte final de la frase del artículo 7.1 -la observancia de la buena fe en el comercio internacional- "fue adoptada como un compromiso entre dos diferentes puntos de vista: a) Algunos delegados apoyaban una norma general que, al menos en la formación del contrato, las partes observarían principios de 'juego/trato limpio' (*fair dealing*) y actuarían de 'buena fe'; b) otros resistían esta propuesta fundamentándose en que (normas sobre) 'juego limpio' y 'buena fe' no tenían un significado fijo y conducirían a incertidumbre".

El autor precitado continúa señalando: "El primer paso importante hacia (la inclusión) de una disposición sobre la 'buena fe' fue tomada por un grupo de trabajo al preparar un Proyecto de Convención sobre Formación del Contrato. El artículo 5 del Proyecto incluía la siguiente disposición: 'En el transcurso de la formación de un contrato, las partes observarán los principios de juego/trato limpio (*fair dealing*) y actuarán de buena fe'. En 1978, la comisión en su revisión final del Proyecto de Convención, decidió que la disposición sobre 'buena fe' no debía limitarse a la formación del contrato; al mismo tiempo, la comisión decidió que la obligación (de actuar) de 'buena fe' no debía imponerse con tanta generalidad (*loosely and at large*), sino que debía limitarse al principio (norma) sobre la interpretación de las disposiciones de la

(8) EÖRSI, Gyula. *International Sales: the United Nation Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Capítulo 2: *Disposiciones Generales*. Sec. 2.03. Nueva York: Galston y Smit, 1984. Publicado por Matthew Bender. Citas omitidas y traducción nuestra.

Convención. Este compromiso fue, en general, aceptado y fue incorporado en las palabras de artículo 7.1.

La legislación nacional ha impuesto requisitos de 'buena fe' que son más amplios que el principio de interpretación declarado en el artículo 7.1. El Código Uniforme de Comercio de los Estados Unidos reza: 'Cualquier contrato o deber contenido en esta ley impone una obligación de buena fe en su cumplimiento y ejecución'⁽⁹⁾.

Estos requisitos generales sobre 'buena fe' no son típicos de la redacción legislativa del *common law*; el Código Uniforme de Comercio revela, en este aspecto, la influencia de algunos códigos de derecho civil. El Código Civil alemán (parágrafo 242) declara: 'El deudor está obligado a efectuar la prestación como exigen la fidelidad y la buena fe en atención a los usos del tráfico'⁽¹⁰⁾.

La Convención rechaza la 'buena fe' como requisito general (de comportamiento) y utiliza (la frase) 'buena fe' solamente como un principio para la interpretación de las disposiciones de la Convención. ¿Qué contenido debe dársele a (la frase) 'buena fe' como auxiliar de la interpretación? La meta de la Convención de 'promover la unidad' debería impedir la utilización de definiciones y conceptos puramente nacionales en la interpretación de un texto internacional. Pero esta objeción no se aplica al significado del principio 'buena fe' que refleje un consenso -consenso general- en la legislación doméstica⁽¹¹⁾.

9. En los comentarios al entonces artículo 6 del Proyecto de Convención⁽¹²⁾ que se presentara a la consideración de la conferencia diplomática -que

aprobara la Convención-, se señala que el principio de la buena fe se aplica muchas veces en determinadas disposiciones de la misma⁽¹³⁾. Expresamente señala que: "4) No obstante, el principio de la buena fe es más amplio que en los ejemplos citados, y se aplica a todos los aspectos de la interpretación y aplicación de todas las disposiciones de la presente Convención⁽¹⁴⁾". La buena fe es entonces, principio para la interpretación y aplicación de todas las disposiciones de la Convención⁽¹⁵⁾. A mi juicio, en el comportamiento de buena fe está comprendido el proceso de formación del contrato, esto es, las etapas previas o de negociación que conducen a dicha formación. En otras palabras, en el proceso de negociación y formación del contrato, las partes deben proceder de buena fe.

3 La buena fe en la fase de negociación del contrato.

10. Al referir la aplicación de la buena fe a los tratos preliminares o preparativos del contrato, De los Mozos opina que: "cabe hablar de buena fe *in contrahendo*. Pero esta doctrina hay que entenderla como una manifestación subsidiaria de la culpa *in contrahendo*, que ganara la buena fe en este aspecto. En este sentido muy general puede decirse -indica Larenz- que tanto antes de la conclusión del contrato, en las conversaciones preliminares, como al concluirlo, cada uno de los que en él intervienen está obligado a conducirse con aquella diligencia y consideración a la otra parte que es de esperar según la buena fe (parágrafo 242) de su futuro compañero

(9) *Código Uniforme de Comercio*. Sec. 1-203-Obligación de buena fe. Traducción del texto oficial de 1962. New Hampshire: Equity Publishing, 1967.

(10) La traducción del texto del Código Civil alemán (BGB) es de Carlos Melón Infante, apéndice a la obra de ENNECCERUS, Ludwig. *Tratado de Derecho Civil*. Barcelona: Bosch, 1955.

(11) HONNOLD, John S. *Uniform Law for International Sales Under the 1980 United Nations Convention*. Deventer: Kluwer Law and Taxation Publisher, 1982. pp.123-124. Citas omitidas y traducción nuestra, con excepción de lo indicado en las notas 9 y 10.

(12) Documento Naciones Unidas A/CONF. 97/5 (14 de marzo de 1979). Aparece publicado en el volumen citado en la anterior nota 1, pp.15 y ss. El artículo 6 del Proyecto de Convención fue enmendado por la conferencia diplomática que se reuniera en Viena del 10 de marzo al 11 de abril de 1980. Además, en el texto finalmente aprobado el anterior artículo 6 enmendado se convirtió en el artículo 7.

(13) En los artículos de la Convención puede advertirse lo siguiente: 1) artículo 16, No.2.b; 2) artículo 21, No.2; 3) artículo 37 y 48; 4) artículo 29, No.2; 5) artículo 40 en relación con los artículos 38 y 39 y 6) los artículos 45 y 48. En el volumen citado en la anterior nota 1, véase la página 19, advirtiéndose que la enumeración en el texto final de la Convención varió.

(14) *Ibid.*; p.19. Cfr. volumen citado nota 1.

(15) Ver VOLKEN, Paul. *International Sale of Goods*. Capítulo 2: *The Vienna Convention: Scope, Interpretation and GapFilling*. Nueva York: Dubrovnik Lectures Sarcevic y Volken, 1986. p.42. Citas omitidas.

en el contrato. Esta idea jurídica que en la ley ha hallado solamente defectuosa expresión en algunas disposiciones particulares, ha sido desarrollada por la doctrina y la jurisprudencia en un instituto de Derecho vigente que actualmente tiene fuerza de norma consuetudinaria a consecuencia de su ejercicio durante muchos años y de su acogida a la conciencia jurídica general. El instituto a que alude Larenz es la responsabilidad por culpa antes y al celebrarse el contrato, extendido por la jurisprudencia en torno a la interpretación de los (parágrafos) 307 y 309 BGB⁽¹⁶⁾.



11. En los países de derecho civil, la exigencia de que en las negociaciones precontractuales las partes han de observar la buena fe emana

directamente de disposiciones legisladas expresamente o es una elaboración de la doctrina.

Así por ejemplo, el Código Civil argentino, en su artículo 1198 (primer párrafo), conforme lo enmendado, dispone: “Los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe y de acuerdo con lo que verosíblemente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión⁽¹⁷⁾”. Y el artículo 1337 del Código Civil italiano de 1942 reza: “Las partes, en el transcurso de las negociaciones y formación del contrato, se comportarán de buena fe⁽¹⁸⁾”.

Por el contrario en España, en ausencia de una disposición expresa parecida a las anteriores, la doctrina ha construido la exigencia de buena fe *in contrahendo* en los tratos preparativos del contrato, descansando en “aplicaciones particulares dispersas en el articulado del Código Civil (artículos 1474 y ss., 1590, 1687, 1717, 1765 y 1804), sobre la base del artículo 1902 del Código Civil⁽¹⁹⁾”.

En Puerto Rico, el Tribunal Supremo impuso responsabilidad en un rompimiento injustificado o arbitrario de unas negociaciones que crearon una expectativa razonable de que un contrato se concluiría. Se resolvió que se había quebrantado la buena fe impuesta por las relaciones precontractuales y abusado del derecho a retirarse de las negociaciones contractuales. La opinión judicial expresamente discute el principio de buena fe y la doctrina de la culpa *in contrahendo* en la contratación⁽²⁰⁾.

12. En el *common law*, por el contrario, no se reconoce la doctrina de la culpa *in contrahendo*,⁽²¹⁾ aunque a través de otras figuras jurídicas se

(16) DE LOS MOZOS, Jose Luis. *El Principio de la Buena Fe (sus aplicaciones prácticas en el Derecho Civil Español)*. Barcelona: Bosch, 1965. p.223.

(17) *Código Civil de la República Argentina*. Buenos Aires: La Ley, 1987.

(18) *The Italian Civil Code*. Traducción de Beltramo y otros. Nueva York: Oceans, 1969. La traducción del artículo citado es nuestra.

(19) DE LOS MOZOS, José Luis. Op.cit.; p.223.

(20) Producciones Tommy Muñiz. Ver Copan (9 de noviembre de 1982). Reproducida en SILVA-RUIZ, Pedro. *Casos para el estudio de las obligaciones contractuales*. Universidad de Puerto Rico, 1985. pp.549-563.

(21) GOODHART, A.L. *Error in Substantia*. En: *Law Quarterly Review*. No.52, 1936. p.103. Cita omitida, aclaratoria de que en los instrumentos negociables hay una figura similar: *estoppel by negligence*. Ver además DE VRIES, Henry P. *International Pre Contractual Obligations*. Sec. 305. Separata de los trabajos de un simposio sobre contratos internacionales celebrado en la Escuela de Derecho de la Universidad de Columbia. Nueva York: Matthew Bender, 1981. pp.75-80. Por ejemplo en la página 75 dice, en relación con el derecho contractual angloamericano, que “encuentra dificultad en dibujar los contornos de una obligación de negociar de buena fe”; y en la página 76 escribe: “El *common law* encuentra dificultad con el concepto de la responsabilidad por culpa en el derecho contractual”. Puede también consultarse a KESSLER, F. y FINE, Edith. *Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study*. En: *Harvard Law Review*. No.77. p.401 y pp.407-408.

consiguen algunos efectos similares a los de ésta en derecho contractual⁽²²⁾.

13. Finalmente, en torno a la buena fe, un influyente autor ha sostenido que es una frase sin significado propio, pero que “sirve para excluir una gama extensa de formas heterogéneas de mala fe⁽²³⁾”. La buena fe en la contratación excluye, entre otras, las siguientes conductas: negociar sin una intención seria de contratar, abusar del privilegio de discontinuar/romper las negociaciones y también negociar sin intención de cumplir lo

pactado⁽²⁴⁾.

4 Conclusiones.

1. La Convención se interpretará de buena fe. Ello necesariamente conlleva a que la interpretación del contrato se hará de buena fe.

2. Esa existencia de buena fe comprende todas las fases o etapas del contrato, desde las negociaciones o tratos preliminares hasta su cumplimiento y ejecución. *AB*

(22) Ver la afirmación del Tribunal Supremo de Puerto Rico en el caso de Producciones Tommy Muñiz. SILVA-RUIZ, Pedro. *Casos para el...* Op.cit.; p.556. La figura jurídica del *estoppel* es posiblemente la que en el *common law* sustituiría a la culpa *in contrahendo* conforme se utiliza en el derecho civil. Además, KESSLER y FINE. Op.cit.; pp.447-449.

(23) SUMMERS, Robert S. *Good Faith in General Contract Law and the Sales Provisions of the Uniform Commercial Code*. En: *Virginia Law Review*. No.54, 1968. pp.195, 196, 203.

(24) *Ibid.*; p.216. El autor admite que no son muchos los casos judiciales resueltos sobre la obligación de negociación de buena fe en el derecho contractual.