

INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN DE 1980 SOBRE COMPRAVENTAS, UNIFORMIDAD, BUENA FE, LAGUNAS Y DERECHO INTERNO

SUMARIO: *Artículo 7. Interpretación de la Convención. A. Carácter internacional; uniformidad. 1. El problema de las diversas connotaciones de los términos jurídicos. 2. Historia legislativa; a) Derecho interno, i) El Caso Fothergill, b) Normas de uso. 3. El derecho internacional casuístico y la doctrina de los autores. 4. Acceso a materiales internacionales; B. Interpretación del principio de la Convención, de promover la "buena fe" en el comercio internacional. 1. Evolución del principio de la "buena fe". 2. Posibles áreas de interpretación para promover la "buena fe"; C. Integración de lagunas: "Principios generales" vs. Derecho interno. 1. Evolución del método para colmar lagunas. 2. La naturaleza de las lagunas. Soluciones en el derecho interno. 3. El área para llenar lagunas: "Cuestiones regidas por la Convención". 4. Principios generales en los que se basa la Convención: ejemplos y problemas; a) Confianza en las declaraciones de la otra parte: derecho interno (estoppel, etcétera) vs. "principios generales" de la Convención, b) Comunicaciones, c) Reducción, d) Método general: libertad vs. limitación. D. Interpretación de la Convención sobre la compraventa y las reglas sobre la interpretación de tratados en la Convención de Viena de 1969.*

Artículo 7. Interpretación de la Convención

El artículo 7 responde al hecho de que una Convención, al establecer una ley internacional uniforme, desempeña una función única y difícil. El párrafo 1 enfatiza que esa ley debe ser interpretada teniendo muy en cuenta su propósito y su carácter especial; el párrafo dos está destinado a permitir la adaptación y la evolución de la ley, a nuevas circunstancias.

Artículo 7¹

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.

¹ El párrafo 1 del artículo 7 es sustancialmente idéntico al artículo 6 del Proyecto de Convención de 1978. El párrafo 2 fue añadido en la conferencia diplomática; ver

2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente 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.

A. *Carácter internacional; uniformidad*

El párrafo 1 estipula que al interpretarse la Convención deberán observarse dos principios estrechamente relacionados: a) el "carácter internacional" de la Convención y b) "la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación". Digna de atención cuidadosa es la forma en que actualicen estos principios. (Este estudio está basado en una parte del libro del autor, próximo a publicarse, *Treatise-Commentary on the Sales Convention*. Derechos reservados al uso del Coloquio.)

1. *El problema de las diversas connotaciones de los términos jurídicos*

Tenemos razón para envidiar a aquellos que trabajan en las ciencias físicas sobre fenómenos universales que pueden ser medidos y fotografiados; nosotros en cambio, debemos utilizar conceptos abstractos que se han formado en diversas condiciones históricas, económicas y políticas, y considerar otras que tienen nombres similares, pero con significados diferentes *des faux amis*.²

Un legislador internacional cuidadoso debe tratar de evitar conceptos abstractos y vagos. Por ejemplo, en la Convención sobre la Compraventa de 1980, el riesgo de pérdida pasa al comprador "cuando las mercancías se ponen a disposición del primer porteador" o (si el contrato no implica transporte) cuando el comprador "se haga cargo de las mercaderías" (artículos 67, párrafo 1, y 69, párrafo 1): se usan aquí conceptos más claros que ideas —tales como la "propiedad" o el "título"—. Lo ideal es utilizar un lenguaje claro, que se refiera a cosas y eventos para los que existan palabras de contenido común en varios idiomas. Pero este ideal es difícil de alcanzar y los principios de interpre-

infra, en C. LUCI no contiene disposición equivalente al párrafo 1; la primera parte del párrafo 2 está basada en LUCI 17, citada en C. *infra*. El párrafo 1, salvo la referencia a la buena fe, duplica las disposiciones de las otras convenciones de CNUDMI. "United Nations Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods (1974)", artículo 7, ver *Anuario*, p. 210; "United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea (1978)", artículo 3, *Yearbook*, vol. IX, p. 212; *American Journal of Comparative Law*, núm. 27, 1979, p. 241.

² Sundburg, "Uniform Interpretation of Uniform Law", *Scan. Studies*, núm. 10, pp. 219 y 221.

tación señalados en el artículo 7, párrafo 1, tienden a superar hábitos que están íntimamente grabados por nuestra educación y vida profesional —la interpretación de un texto jurídico de acuerdo con conceptos de nuestro sistema jurídico interno.

Si estamos privados de nuestras herramientas más familiares, ¿qué recursos nos quedan para interpretar la Convención?

2. *Historia legislativa*

Interpretar los textos de la Convención, en cuanto a su “carácter internacional”, requiere que ellos sean proyectados en su contexto internacional. Con el tiempo, se habrá de desarrollar un acervo de experiencia de carácter internacional por medio de casos concretos de derecho internacional y de doctrina de autores (este supuesto se estudia *infra*, punto 3). Entre tanto, el único escenario internacional para los textos de la Convención consiste en su historia legislativa, o sea sus antecedentes genéticos.

La historia familiar de la Convención es rica y reveladora. Para la preparación de la Convención, la CNUDMI se basó en el trabajo, de tres décadas, que dio lugar a las Convenciones de La Haya de 1964 (LUCI y CUF). Las deliberaciones en la CNUDMI se iniciaron con un análisis del tratamiento de los problemas en las Convenciones de 1964. Como veremos, en muchos casos se conservó la solución de La Haya; las discusiones esclarecieron la común inteligencia sobre las decisiones adaptadas, así como las razones de su retención. Cuando el enfoque de la Haya se modificaba o rechazaba, las razones para el cambio proyectaban una luz reveladora de la nueva solución. Mientras el proyecto de CNUDMI se desarrollaba, se hicieron y se adoptaron proposiciones de supresión o de modificación; las opiniones que prevalecieron al aceptarse esas soluciones agregaron sólidos argumentos a los acuerdos internacionales en que se basan los textos de la Convención.

Este libro pretende hacer de esos antecedentes un material que pueda utilizarse. Las etapas del proceso legislativo, en la CNUDMI y en la conferencia diplomática, se resumieron en la Revisión del capítulo 1, el capítulo 3 y el capítulo 4. Las notas bibliográficas, en la parte D (*supra*) ofrecen una guía detallada de los materiales legislativos y describen un sistema efectivo para marcar la historia legislativa. El apéndice B (*infra*) proporciona una concordancia que, en forma gráfica, señala los antecedentes de cada artículo de la Convención en los principales proyectos de la CNUDMI que corresponden a las disposiciones de la Convención de La Haya de 1964, y también, a los proyectos (y reportes anexos) que constituyeron el centro de discusiones en la Conferencia de La Haya. Asimismo, en el presente comentario se utilizará la historia legislativa para explicar los problemas específicos de interpretación.

a) Derecho interno

En el derecho interno nos enfrentamos a un conflicto sobre la validez de los antecedentes legislativos. En muchos países de derecho civil desde hace mucho se aceptó el uso de los *travaux préparatoires*; los tribunales de Estados Unidos también invocan libremente la historia legislativa de las disposiciones legales.

Otros sistemas jurídicos —principalmente aquellos que siguen el modelo de decisiones judiciales establecido en Inglaterra— tradicionalmente han denegado el uso de dichos materiales para la interpretación estatutaria: el sentido de la ley debe deducirse solamente de la reducción de sus textos.³ Sin embargo, la regla del “sentido claro” (*plain meaning*) no ha sido aplicada con el rigor que pudieran sugerir las fórmulas tradicionales. Los tribunales ingleses han interpretado la legislación desde hace tiempo, a la luz “del defecto o del mal” que el estatuto pretendía remediar; han considerado los informes de comisiones especiales para identificar el propósito de la ley que resultara de los trabajos emprendidos por ellas de un creciente cúmulo de opiniones; sostienen que la tesis del “sentido claro” burla el manejo del material estatutario, por el que debería ser modificada o abandonada.⁴

i) El Caso *Fothergill*

Esa controversia se refiere a la interpretación del derecho interno; nuestro interés en ese caso se concreta a la interpretación de un convenio internacional. Dentro de ese marco, un proceso lento de desarrollo en el derecho inglés dio un paso largo y decisivo en la resolución de la Cámara de los Lores, en 1980 *Fothergill v. Monarch Airlines* —caso que requirió de la interpretación de una acta del Parlamento que reconoció efectos a la Convención de Varsovia sobre la responsabilidad de los porteadores aéreos—.⁵ Según esa Convención, se debe

³ Strömholm, “Legislative Materials and Construction of Statutes”, *Scan Studies*, núm. 10, p. 173; Gutteridge, p. 101; R. & M. Walker, *English Legal System*, 1967, pp. 105-118; R. Edey, *English Legal System*, 1977, pp. 113-117.

⁴ Graveson, C. & G., núm. 2, pp. 7 y 10; “The (English) Law Commission”, *First Annual Report 1965-1966*, núms. 107-112; Renton *et al.*, *The Preparation of Legislation* (Cmd 6053), 1975, pp. 135-148; La Comisión de reforma legislativa de Ontario se dividió igualmente, sobre este punto. *Ontario Law Reform Commission, Sales*, vol. I, pp. 29-30.

⁵ (1980) 2 All E. R. 696 (H. L.), (1980) 3 W. L. R. 209. La evolución, durante los sesenta años anteriores, fue resumida por Lord Roskill. Un importante paso en este desarrollo fue la opinión de Lord Denning, M. R., en *Farmen Buchanan & Co. vs. Babco Forwarding and Shipping* (1977) Q. B. 208 (1977) 1 All E. R. 518 (C. A.), confirmada con otros fundamentos (1978) A. C. 141 (H. L.). El acta del Parlamento incluido en caso *Fothergill*, implementó la Convención de Varsovia de 1929, corregida en 1955 en La Haya.

notificar el daño (avería) dentro de los siete días siguientes de haber ocurrido; pero no hay que notificar el caso de "pérdida" respecto al equipaje. Un pasajero omitió notificar la pérdida de parte del contenido de una bolsa. J. Kerr y la Corte de Apelación rechazaron el punto de vista de la aerolínea de que la exigencia de la notificación se aplicaba a esta reclamación. La Cámara de los Lores revocó la decisión. Los cinco votos admitieron que el "daño", normalmente, no se referiría a la pérdida de una parte del contenido del equipaje; pero establecieron que ese contexto debería interpretarse en un sentido más amplio al texto de la norma. Para llegar a esta conclusión, todas las opiniones de los jueces examinaron el problema básico concerniente a la interpretación que debe darse de las leyes que ponen en vigor las convenciones internacionales; cuatro de las cinco opiniones concluyeron que se deberían considerar los *travaux préparatoires*, y, también, los precedentes extranjeros, así como la doctrina de los tratadistas sobre la Convención.⁶

Las opiniones subrayaron que los jueces no podrían dictar reglas para regir todos los problemas futuros. Una pregunta que aún puede quedar sujeta a meditaciones posteriores es esta: ¿qué datos puede considerar un tribunal para decidir si el lenguaje de una convención es ambiguo? De cualquier manera, debido a esa decisión, parece claro que al interpretar una convención, como la de Compraventas de 1980, que se redacta en varios idiomas, la cuestión del "sentido claro" no estaría determinada solamente a partir del texto inglés. Por otra parte, la mayoría de las opiniones tuvo en cuenta las reglas sobre interpretación de la Convención de Viena sobre la Ley de los Tratados (1969).⁷

Según su artículo 31:

1. Un tratado será interpretado de buena fe de acuerdo, con el sentido ordinario que se dé al contexto de sus términos en su contexto, y a la luz de su finalidad y de su propósito.

El artículo 32 añade que:

Puede recurrirse a medios suplementarios de interpretación, incluyendo los trabajos preparatorios del tratado y las circunstancias de su celebración, a

⁶ Hubo diferencias entre algunas de estas cuatro opiniones sobre el uso y el peso dado a estos tres tipos de auxiliares interpretativos. La quinta opinión, hecha por Lord Fraser de Tullybelton, aceptó, en este caso, la utilización de la doctrina para explicar el texto original francés de la Convención. La Convención y el Acta del Parlamento que implementó la Convención, dispusieron que, en el caso de inconsistencia entre los textos inglés y francés, el texto original francés prevalecería.

⁷ El Tratado de Viena de 1969, aunque ratificado por el Reino Unido, no rigió este caso porque entró en vigor después de las reglas de Varsovia-La Haya, que estaban sujetas a interpretación. Lord Diplock señaló que el Tratado de Viena "no hace más que codificar el ya existente derecho internacional público". El Tratado de Viena estará en vigor para muchos Estados antes de que surjan cuestiones de interpretación en relación con la Convención de Viena de 1980.

efecto de confirmar el sentido que resulte de la aplicación del artículo 31, o bien, para determinar ese significado cuando la interpretación, conforme al artículo 31: a) Conserva el significado como ambiguo u obscuro, o, b) conduce a un resultado que resulte manifiestamente absurdo o irrazonable.

Según el artículo 32, los medios suplementarios, incluyendo los *travaux préparatoires*, se pueden usar, no sólo cuando los términos del tratado son “ambiguos u oscuros”, sino también cuando el lenguaje conduce a un resultado que sea manifiestamente “absurdo o confuso”. Y las opiniones de los lores Diplok y Scarman indicaron que, aparte de las reglas del Tratado de Viena, los medios interpretativos pudieran ser utilizados cuando hubiera conflicto entre el sentido literal de las palabras y el propósito de la Convención.

En vista de este razonamiento, parece improbable que los tribunales se apresten a decidir que los términos de una estipulación de la Convención son tan claros, que resulte innecesario investigar los antecedentes legislativos a efecto de confirmar el propósito de tal estipulación. En realidad, las ventajas del método del “sentido claro” dependen del uso que se le dé, dentro de los límites de un sistema que establezca reglas para el uso del lenguaje, apoyado por una relación simbólica entre métodos de redacción y el de interpretación. Este aspecto esencial de la tradición del método del “sentido claro” fue enfatizado por Lord Diplok, quien añadió:

El lenguaje de una convención internacional no ha sido seleccionado por un redactor parlamentario inglés. Ni está incluido en el idioma legislativo inglés convencional, ni destinado a la interpretación exclusiva de los juzgados ingleses. Está dirigido a un público más amplio y más variado, del que es propio de un Acto del Parlamento, que sólo se refiere al derecho interno. Debe ser interpretado, como Lord Wilberforce lo expresó en *James Buchanan & Co., Ltd. vs. Babco Forwarding & Shipping (U.K.) Ltd.* (1978) A.C. 141, 152, “no restringido por reglas técnicas del derecho inglés, o por la decisión jurídica inglesa, sino por principios amplios de aceptación general”.

Consideremos (*infra*) la diferencia entre la interpretación de las convenciones en el campo del derecho internacional público —la cuestión inicial de la Convención de Viena de 1969 sobre la Ley de Tratados— y la interpretación de las normas que regulan la relación entre vendedores y compradores. En cualquier caso, la regla sobre interpretación, que indica el artículo 7 de la Convención de Compraventa de 1980, evita acudir a la regla del “sentido simple” del ya citado artículo 31, párrafo 1, de la Convención de Viena de 1969, y además pone de relieve el importante papel de la Convención de Compraventa en cuanto a “promover uniformidad”. Aunque la Convención de Varsovia no expone este objetivo como una norma de interpretación, Lord Scarman, en el Caso *Fothergill*, formuló esta vigorosa declaración como criterio de finalidad para unificar el derecho privado, en la interpretación de una Convención.

Las reglas contenidas en una convención internacional, son el resultado de una conferencia internacional; si, como en el presente caso, ellas operan dentro del campo del derecho privado, serán consideradas por los tribunales extranjeros; la uniformidad es el propósito al que se sujeta la mayoría de las convenciones internacionales, y sabemos que la unificación de las reglas, con relación al transporte aéreo internacional, es el objeto de la Convención de Varsovia. Eso implica que nuestros jueces deberían estar capacitados para tener acceso a las mismas facilidades de interpretación, como sus jueces hermanos en los otros Estados contratantes. El perjuicio de cualquier otra opinión se ilustra en el presente caso. Negarles esta ayuda sería dañar la unificación de las normas, lo cual constituiría el objeto de la suscripción y en consecuencia, de la Convención misma. Además, la habilidad de nuestros jueces para cumplir el propósito del estatuto estaría restringida, y la autoridad persuasiva de sus juicios en las jurisdicciones de los otros Estados contratantes sería disminuida.

b) *Normas de uso*

La historia legislativa (como la cosecha de uvas) requiere discreción. Quien ofrece los materiales legislativos como una guía para la interpretación, debería mostrar que los mismos revelan el conocimiento prevaleciente de los delegados.⁸

Por supuesto, una declaración de un delegado no establece un punto de vista prevaleciente, y el silencio que viene después de una declaración no indica reconocimiento. Una respuesta puede requerir consulta con ministros: las objeciones frecuentemente son superadas y las discusiones ulteriores pueden aparecer como pérdida de tiempo.

La decisión en *Fothergill* muestra las precauciones que deben tenerse al considerar los antecedentes legislativos. En la Conferencia de La Haya sobre la responsabilidad en el transporte aéreo, dos delegados ofrecieron una reforma que pondría fin a la ambigüedad que condujo a ese litigio; pero retiraron su propuesta de reforma exponiendo (como indicaron las actas) que lo hacían en la inteligencia de que el texto existente tenía el significado expresado en su propuesta de reforma. Lord Diplock consideró que esta base legislativa "resultaba valiosa"; pero hizo notar que, basado en su experiencia en tales conferencias internacionales, él "no concedía gran importancia" a esta declaración; y añadió que: "el maquiavelismo no está ausente en las conferencias internacionales". Por otra parte, la mayoría de los tribunales de Estados Unidos conceden gran trascendencia (y a veces sin examen crítico) a los antecedentes legislativos —entusiasmo que, por el interés de la uniformidad al interpretar las convenciones internacionales, debiera tomar en cuenta el mayor cuidado observado por tribunales de otros países.⁹

⁸ Sundberg, *supra*, nota 2, en pp. 219 y 237; David, *Unification* §281.

⁹ *Cfr.* Bishin, W. R., "The Law Finders, An Essay in Statutory Interpretation", *S. Cal. L. Rev.*, núm. 38, 1965, p. 1.

Para valuar la historia legislativa se debe considerar también la resistencia al cambio que se desarrolla a medida que se acerca el fin de los largos procesos de deliberación. De este modo, una reforma ofrecida para clarificar el texto, no es aceptada porque algunos delegados creen que el sentido realmente estaba expresado en forma adecuada; otros, que estarían de acuerdo con la aclaración, frecuentemente temen que el nuevo lenguaje cause problemas que no podrían ser resueltos en el breve tiempo de que se dispone. En suma, los legisladores dieron excesiva importancia a los textos de la Convención. El único papel legítimo de la historia legislativa estriba en iluminar el significado del texto final. Pero resultaría excesivo rehusarse a considerar a la historia legislativa sobre la base de que el "sentido" del texto es "claro", porque el sentido en que se usa el lenguaje adquiere un carácter esencial en cuanto a su significado.

3. *Derecho internacional casuístico y la doctrina de los tratadistas*

Derecho del caso. Las partes en las negociaciones internacionales frecuentemente podrán elegir entre los foros de diversos países. El arreglo de las controversias sería complicado y los litigantes tenderían a acudir al *forum shopping* si las cortes de diferentes países persisten en interpretaciones divergentes de la Convención. La exigencia de la Convención en relación a la "uniformidad en su aplicación", llama a los tribunales a considerar las interpretaciones de la Convención que se hayan hecho en otros países.

La mayoría de las opiniones en el caso *Fothergill* concluyó que deberían considerarse las decisiones judiciales (*jurisprudence*) de los otros Estados contratantes. Esas opiniones sugieren que se conceda importancia a los precedentes obligatorios preponderantes en otros Estados contratantes, o bien, que las decisiones extranjeras se consideren por su fuerza lógica de persuasión. La opinión de Lord Diplock indicó el hecho de que en algunos países, incluso las decisiones de las cortes de apelación no constituían precedentes obligatorios. No consideraron en las opiniones si se debería tener en cuenta la *probabilidad* de que otros tribunales respetaran esas decisiones --opinión que concordaría con la famosa declaración (*dictum*) de Oliver Wendell Holmes: "Las profecías sobre lo que las cortes harán son en realidad más impredecibles de lo que yo entiendo que es la ley".¹⁰ Ciertamente, desde el dramático rompimiento con la tradición de 1966, la Cámara de los Lores ya no considera que esté "obligada" por sus propias decisiones; pero lo importante es que la posibilidad de una denegación explícita es sumamente remota. Es verdad que, por razones históricas, muchos

¹⁰ Holmes, "The Path of the Law", *Harvard Law Review*, núm. 10, 1897, pp. 457 y 461. Lord Wilberforce dudó sobre el valor de las decisiones no hechas por el tribunal más alto del Estado, y también mencionó la inadecuada difusión de decisiones en algunos países. Las formas para facilitar el acceso al derecho internacional casuístico y para evaluar su impacto en casos futuros, se consideran *infra*, 4.

sistemas del derecho civil acogen la teoría de que las cortes no están “obligadas” por el precedente; pero los estudiosos de estos sistemas legales señalan que en la práctica, las decisiones de la Corte —y especialmente si son reiteradas— tienen un valor de predicción que no es diferente en forma significativa del de algunos sistemas del *common law*. Por ejemplo, Ernest Rabel ha señalado que, en la práctica, “uno tiene que buscar la diferencia entre los sistemas de precedente alemán... y americano con un lente de aumento”.¹¹

La opinión de lord Scarman agregaba esta firme conclusión general: “Nuestras cortes tendrán que desarrollar su jurisprudencia en cada caso, de consumo con las cortes de otros países; lo que en manera alguna resulta desconocido por los jueces del *common law*”.¹²

La doctrina de los tratadistas. Las cortes en el continente europeo y en los Estados Unidos (*inter alia*), conceden gran peso a la *doctrina*. Esta receptividad, al menos en Estados Unidos, responde al amplio campo de materiales que, en adición a la ley y a los precedentes, ha llegado a ser relevante para el desarrollo judicial de la ley. En el caso *Fothergill*, todas las opiniones se refirieron especialmente (pero con diferente importancia) a los estudios doctrinales sobre la Convención de Varsovia. El enfoque de lord Diplock fue, quizá, el más cuidadoso:

Una interpretación del tribunal de los comentarios subsecuentes a la Convención sólo puede tener un valor de persuasión: ellos no tienen el mismo valor de autoridad que la de los tratadistas institucionales en el derecho escocés. Puede ser que una más grande autoridad de la que usualmente las cortes inglesas den, se otorgue a los estudios de juristas en las cortes de otros Estados europeos, donde el argumento oral del abogado juega un papel relativamente menor en el proceso de formulación de la sentencia. El efecto persuasivo de los comentarios de autoridades, como los argumentos del abogado (*counsel*) en una corte inglesa, dependerá de la fuerza lógica de su razonamiento. Aquellos a los que sus Señorías se han referido, quizá tengan más sustancia que raciocinio; pero, en su mayor parte, apoyan la interpretación sostenida por sus Señorías.¹³

Por otra parte, la declaración de Lord Scarman (citado *supra*, A.2), va dirigida al desarrollo de un sistema internacional más unificado respecto al proceso de interpretación de las convenciones internacionales.

¹¹ Riegert, “The West German Civil Code”, *Tul. L. Rev.*, núm. 45, 1970, pp. 69-71; Von Mehren & Gordley, núm. 21, p. 1135; núms. 106 y 108, p. 1156 (Francia); núm. 109, p. 1157 (Alemania); Merryman & Clark, Colombia, pp. 560-562; México, pp. 571-587. Sugerencia de apego estricto al precedente en Inglaterra, respondió a la necesidad de certidumbre sin una estructura legal codificada; necesidad no existente en los sistemas jurídicos codificados; ver Goodhart, “Precedent in English and Continental Law”, *Law Quarterly Review*, núm. 40, 1934, pp. 61-63.

¹² (1980) 2 All E. R. 696, 715.

¹³ (1980) 2 All E. R. 696, 708.

4. Acceso a materiales internacionales

UNIDROIT ha hecho un servicio a la comunidad internacional: publicar el derecho casuístico que interpreta importantes convenciones que unifican normas del derecho privado.¹⁴ Un servicio similar debe desarrollarse en UNCITRAL para el derecho casuístico de sus convenciones. Es probable que este derecho casuístico llegue a ser voluminoso; a la larga, no sería factible publicar traducciones de textos completos de las opiniones de la Corte en todos los idiomas de las Naciones Unidas. Se pueden encontrar soluciones factibles a este problema. Las recopilaciones nacionales o (más probablemente) regionales podrían resumir el derecho casuístico sobre la Convención. Debería intentarse publicar esas recopilaciones en los idiomas de trabajo de las Naciones Unidas, así como anexar fotocopias del texto de los comentarios en los idiomas originales. Este material permitiría que uno decida qué resoluciones justifican mayor atención.¹⁵

La CNUDMI y su secretariado deberían considerar, además, medidas para proveer de ayuda institucional para el desarrollo de la Convención. La ayuda brindada por la Oficina Central para el Transporte Ferroviario Internacional en Berna, respecto a la Convención CIM, y la experiencia de otras organizaciones similares, deberían tenerse en cuenta. En suma, las convenciones de la CNUDMI no necesitan llegar a ser "huérfanas" de una evolución que se vea impedida por falta de cuidado.¹⁶

B. Interpretación del principio de la Convención consistente en promover la "buena fe" en el comercio internacional

1. Evolución del requisito de la "buena fe"

El párrafo 1 del artículo 7 termina con la declaración de que, al interpretar la Convención, se tendrá en cuenta la necesidad de promover "la observancia

¹⁴ Desde 1956 UNIDROIT publicó, en su *Anuario*, decisiones interpretativas de derecho uniforme; desde 1960, en el *Uniform Law Cases*, y desde 1973, en *UNIDROIT'S Uniform Law Review*. Sobre la importancia de tal derecho casuístico, *cfr.* Zweigert & Kotz, vol. I, núm. 22.

¹⁵ Sería útil si los reportes pudieran indicar la autoridad de estas decisiones como precedentes en la jurisdicción en donde se dictan —un punto delicado puesto que las teorías acerca de la autoridad de las decisiones judiciales no se reflejan en la práctica—. Dawson, pp. 375 y 397-502; Schlesinger, *Comparative Law*, pp. 550-607; Zweigert & Kotz, vol. I, pp. 87-88; Butte, "Stare Decisis" en *The Role of Judicial Decisions & Doctrine in Civil Law* (J. Dainow ed., 1974), pp. 311 y 328 (crecimiento de la jurisprudencia en México).

¹⁶ Sundberg, *supra*, nota 2, pp. 223-224.

de la buena fe en el comercio internacional” —un principio que no aparece en las reglas de interpretación de las demás Convenciones de CNUDMI—. En una última etapa durante la preparación de la Convención sobre Compraventas, esa terminología fue adoptada como un compromiso entre dos opiniones divergentes: a) Algunos delegados apoyaron una regla general: que, al menos en la formación del contrato, las partes deben observar principios de “trato limpio” y deben actuar con “buena fe”; b) Otros rechazaron esta solución, por la razón de que “trato limpio” y “buena fe” no tenían un significado fijo y conducirían a la incertidumbre.

El primer paso importante hacia un requisito de “buena fe” fue dado por el grupo de trabajo, al preparar, por separado, un Proyecto de la Convención sobre la Formación del Contrato. El artículo 5 del Proyecto incluía lo siguiente: “Durante la formación del contrato las partes deben observar los principios de trato limpio y actuar de buena fe”. En 1978, la Comisión, en su revisión final del Proyecto de la Convención, decidió que un requisito de “buena fe” no debe estar limitado a la formación del contrato; al mismo tiempo, resolvió que una obligación de “buena fe” no debe ser impuesta aisladamente y en forma general, sino que debería restringirse a un principio de interpretación de las disposiciones de la Convención. Este convenio fue aceptado en general, y se incorporó en las últimas palabras del artículo 7, párrafo 1.¹⁷

La legislación nacional impone requerimientos de “buena fe”, que son más claros que el principio de interpretación establecido en el artículo 7, párrafo 1. El Código de Comercio Uniforme de Estados Unidos establece que: “Todo contrato u obligación dentro de este ordenamiento, impone un deber de buena fe en su cumplimiento o ejecución.”¹⁸

Este requisito general de “buena fe” no es típico de la redacción estatutaria del *common law*; la opinión del CCU revela la influencia no declarada de algunos códigos del sistema del derecho civil. El Código Civil alemán (artículo 242) establece que: “El deudor está obligado a cumplir de acuerdo a la exigencia de la buena fe, debiendo tomarse en consideración el uso común.” (Otros ejemplos se citan en una nota.) Y las jurisdicciones del *common law* pueden ser más receptivas a tales ideas jurídicas. La Comisión, para la reforma

¹⁷ W/G 9 párrafos 70-87, *Anuario*, vol. IX, pp. 66-67; CNUDMI XI, párrafos 42-68, *Anuario*, vol. IX, p. 27; Com. I, artículo 6; SR. 5 (acción y discusión en la conferencia diplomática).

¹⁸ (USA) UCC S1-203. En la mayor parte del Código la “buena fe” tiene el sentido limitado de “honestidad de hecho en la conducta o transacción concerniente” (S1-201 (19)). Sin embargo, la obligación de “buena fe” aplicable a los comerciantes en las transacciones de venta, incluye “la observancia de normas comerciales razonables de *trato limpio* en el comercio” (S2-103 (1) (b)). *Cfr.* Farnsworth, “Good Faith Performance and Commercial Reasonableness under the UCC”, *University of Chicago Law Review*, núm. 30, 1963, p. 666; Summers, “Good Faith in General Contract Law and the Sales Provisions of the UCC”, *Va. L. Rev.* núm. 54, 1968, p. 195; Restatement, *Second of Contracts* §205.

de leyes de Ontario, concluyó, sobre la base de un estudio comparativo, que una revisión de la *Sales of Goods Act* debería incluir un requerimiento general de la buena fe.¹⁹

Como hemos visto, la Convención rechaza la "buena fe" como un requisito sustantivo general, y usa la "buena fe" solamente como un principio para interpretar las disposiciones de la Convención. ¿Qué contenido debe darse a la "buena fe" como un auxiliar de la interpretación? El objeto de la Convención de "promover uniformidad" debe excluir definiciones y conceptos puramente locales al interpretar el texto internacional (ver, *supra*, en A.1). Pero esta objeción no se aplica a los principios de "buena fe", que reflejan un consenso —una opinión unánime, sobre el significado— en el derecho interno. Puede esperarse que el conocimiento reflexivo en esta área se desarrollará más, con especial referencia a la aplicación de los principios de "buena fe" en las controversias que surjan en el comercio internacional.²⁰

2. Posibles áreas de interpretación para promover la "buena fe"

Por razones que se explicarán después, la "buena fe", probablemente, se promovería por una libre aplicación de requisitos como los señalados en los artículos 19, párrafo 2 y 21, párrafo 2, que requieren que una parte informe a la otra que comete un error (ver *infra*, en C.4.b). Quien demanda cumplimiento dentro de un plazo adicional (artículos 47 y 63), no puede, de buena fe, rehusarse a aceptar el cumplimiento que solicitó (ver el comentario al artículo 47, *infra*, en D). Si se demanda el cumplimiento específico o se rescinde un contrato después de cambios en el mercado que permitan a una de las partes especular a expensas de la otra, bien puede ser incompatible con las estipulaciones de la Convención que rigen estos recursos, cuando ellas sean interpretadas tomando en cuenta el principio de buena fe (ver el comentario al artículo 46, *infra*, en D).²¹ Estos ejemplos, por supuesto, son incompletos y tentativos.

¹⁹ Ontario Law Reform Commission; *Sales*, vol. I, pp. 163-171; Dawson, pp. 461 y 465-466 y 475-479; Kessler and Fine, "Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study", *Harvard Law Review*, núm. 77, 1964, p. 401; Israeli Sales Law §6; "Draft, Netherlands Civil Code", Book 6, cap. 5, sección 3, artículo 1 ("Reasonableness and equity").

²⁰ Cfr. Bonell, "Some Critical Reflections on the New UNCITRAL Draft Convention (1978)", *II UNIDROIT Unif. L. Rev.*, pp. 2 y 10. Cfr. Schlesinger, "The Common Core of Legal Systems", *Yntema Festschrift*, p. 65; Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, artículo 38, párrafo 1, inciso c: "General Principles of Law Recognized by Civilized Nations". Aunque LUCI no se refirió a la "buena fe", se ha sugerido que un concepto similar (*Treu und Glauben*) fue uno de los "principios generales" invocados por LUCI 17. Dolle, *Kommentar (Wahl)*, artículo 17, pp. 55-57.

²¹ Ver también *Secretariat Commentary*, artículo 6, párrafo 3.

Como veremos, la interpretación de la Convención “para promover la observancia de la buena fe”, está relacionada a la referencia del que hace el artículo 7, párrafo 2, sobre los “principios generales” en los que se basa la Convención —un requisito que ahora trataremos.

C. Integración de lagunas: “principios generales” vs. derecho interno

1. Evolución del método para colmar lagunas

El artículo 7, párrafo 2, plantea el siguiente problema: una cuestión que no está “regida por” la Convención plantea problemas que no están “expresamente resueltos en ella”. ¿Cómo deben resolverse tales cuestiones?

El párrafo 2 fue añadido en una última etapa, como un compromiso entre opiniones divergentes. La opinión que prevaleció en la Convención sobre Compraventas de 1964, fue expuesta en el artículo 17 de ULIS como sigue:

Los problemas concernientes a materias regidas por la presente Ley, y que no hayan sido especialmente resueltos por ella, serán regulados conforme a los principios generales en que ella se inspira.

El profesor André Tunc afirma que esta regla era indispensable; de otro modo, una parte podría sostener que la ley “no era absolutamente clara o no cubría, precisamente, el caso en cuestión”, así que ella tendría derecho a una norma del derecho interno que le resultara “más ventajosa”.²²

En el grupo de trabajo de la CNUDMI, las objeciones al artículo 17 de la LUCI, que fueron expresadas (sin éxito) en la Conferencia de La Haya, se reiteraron con mayor vigor: los “principios generales” en los que la ley se basaba nunca habían sido enunciados; el artículo 17 de la LUCI introdujo un grado inaceptable de incertidumbre. Los defensores de esta norma replicaron que el llenar lagunas recurriendo al derecho interno, implicaría una incertidumbre aún mayor. Las normas del derecho internacional privado tampoco resultaban claras ni uniformes; de ahí que se crearían dudas y controversias sobre cuál ley era aplicable. Además, el derecho interno sería externo para una de las partes, y en la mayoría de los casos, sería impropio de problemas del comercio internacional. Finalmente, referir el llenamiento de lagunas a las diversas reglas del derecho interno, nunca conduciría a una solución internacional o uniforme; el recurso a los principios generales de la Convención, en el derecho casuístico

²² Tunc, *Commentary*, p. 371. Cfr. Rabel, “The Hague Conference on the Unification of Sales Law”, *American Journal of Comparative Law*, núm. 1, 1952, pp. 58 y 60; Dolle, *Kommentar (Wahl)*, pp. 121-148. Para un concepto primitivo de “extensión del Código alemán fuera de (sí mismo)”, ver Von Mehren & Gordley, p. 1137, en la nota 35.

internacional, desarrollaría, en cambio, soluciones comunes a cuestiones que surjan dentro del ámbito de la ley.²³

En 1970, el grupo de trabajo recomendó que el artículo 17 de la LUCI fuera reemplazado por una disposición de que la ley debería ser interpretada de acuerdo a su carácter internacional y la necesidad de "promover uniformidad" (ver artículo 7, párrafo 1, *supra*). Esta posición fue mantenida durante todo el periodo restante de deliberaciones en la CNUDMI. La Comisión rechazó las propuestas ulteriores para incluir versiones modificadas del artículo 17, de la LUCI, y también rechazó el punto de vista opuesto de que los problemas resultantes de "lagunas" deberían resolverse conforme al derecho interno que indicaran las reglas del derecho internacional privado.²⁴

En la Conferencia de 1980, estas opiniones condujeron a un compromiso que se convirtió en el párrafo 2 del artículo 7. En respuesta a quienes temían que las cortes pueden volverse rápidamente al derecho interno, la primera parte del párrafo 2 reprodujo la regla de los "principios generales" de LUCI 17. Por otra parte, en contestación a quienes dudaban que los principios generales de la Convención podrían encontrarse en cualquier tiempo, el párrafo 2 añadió que, "a falta de tales principios", las cuestiones pendientes se resolverán "de conformidad a la ley aplicable en virtud de las normas del derecho internacional privado".²⁵

2. La naturaleza de las "lagunas". Soluciones en el derecho interno

El panorama (en el capítulo 2, B.2) evidenció la incapacidad de la ley para referirse y resolver todas las circunstancias y problemas que surgiesen. Esto es cierto, especialmente tratándose de la Convención de 1980, ya que no puede ser revisada frecuentemente y debe contemplar la gama de transacciones y condiciones que surjan en una economía internacional diversa y en desarrollo.

Los redactores de los códigos nacionales han reconocido este problema. Portalis, en su discurso preliminar sobre el Código Civil francés, observó que el legislador debe tener "una opinión amplia de la materia" con "principios ricos en implicaciones" y no en detalles. "Nosotros dejaremos algunas lagunas, y ellas serán colmadas a su tiempo por la experiencia. Los códigos nacionales son creados con el tiempo; ciertamente, la gente no los crea en modo alguno."²⁶

²³ Rep. S-G "Analysis of Replies and Comments by Governments on the Hague Conventions of 1964", párrafos 95-97, *Anuario*, vol. I, p. 170; W/G 1, párrafos 56-72, *Anuario*; vol. I, pp. 181-183; CNUDMI III, párrafos 52-55, *Anuario*, vol. I, p. 136; Note S-G "Analysis of Comments and Proposals" párrafos 85-88, *Anuario*, vol. II, p. 49; W/G 2 párrafos 126-137, *Anuario*, vol. II, p. 62.

²⁴ CNUDMI IV, párrafos 81-91, *Anuario*, vol. II, pp. 21-22; CNUDMI X, anexo I, párrafos 137-147, *Anuario*, vol. VIII, pp. 34-35.

²⁵ Com. I, artículo 6, párrafo 5; SR.5 párrafos 7-35.

²⁶ *Cfr.* Von Mehren & Gordley, pp. 54-56.

Esto ocurrió con el Código Civil francés, sin autorización explícita para colmar lagunas. Otras leyes han concedido expresamente esta autoridad. Por ejemplo, el Código de Comercio Uniforme (SI-102(1)) establece que se debe "interpretar y aplicar liberalmente para promover sus propósitos y políticas subyacentes". Bajo el Código Civil austriaco, "cuando un caso no puede ser resuelto de acuerdo al texto literal o al sentido claro de ley, debe acudirse a las disposiciones legales aplicables a casos similares y a los principios en los que se fundamentan otras leyes relativas".²⁷ Por otra parte, en 1978, este método fue rechazado por la Cámara de los Lores en *Buchanan & Co. vs. Babco Forwarding and Shipping*.²⁸ En la Corte de Apelación, Lord Denning, al interpretar un acto del Parlamento que implementó una convención internacional, había concluido que en la legislación había una "laguna", y que las cortes inglesas deberían seguir el método de las cortes en el continente, incluyendo el Tribunal de Justicia de la CEE, colmando la laguna de manera que se lleve al cabo el propósito de la legislación. Una mayoría de la Cámara de los Lores, al confirmar la decisión de la Corte de Apelación, hizo comentarios desfavorables sobre el método de "colmar lagunas". La legislación en cuestión no contenía una estipulación sobre interpretación; un tribunal, al interpretar la Convención de Viena, sería conducido por el artículo 7, párrafo 2 (*supra*), a ver con amplitud el proceso de interpretación.

3. El área para colmar lagunas: "casos regidos por" la Convención

a) Áreas excluidas

El artículo 7, párrafo 2, permite la aplicación de los principios generales de la Convención sólo respecto a "cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella". Al examinar el artículo 4 (*supra*, en B), vimos que la Convención rige sólo algunos de los eventos que pueden surgir en una venta internacional. Así, la

²⁷ Schlesinger, *Comparative Law*, p. 602. La disposición de mayor alcance es el artículo 1 del Código Civil suizo: En ausencia de otros recursos expresos "el juez decidirá... de acuerdo a la regla que establecería como legislador", *id.* en p. 603; Zweigert & Kötz, vol. I, pp. 174-175. Sobre la presión relativa a la extensión analógica del Código que resulta de la teoría de que los tribunales no pueden desarrollar el derecho, *cfr.* Merryman, "The Italian Style III; Interpretation", *Stanf. L. Rev.*, núm. 18, 1966, p. 583. Para un estudio perceptivo de los conflictos entre el "derecho civil" y el *common law*, *cfr.* Nickles, "Problems of Sources of Law Under the UCC", *Ark. L. Rev.*, núm. 31, 1977, pp. 16-46; *id.*, núm. 31, p. 171, e *id.*, núm. 34, 1980, p. 1.

²⁸ (1978) A. C. 141 (H. L.) afirmando con diferentes fundamentos (1977) Q.B.208 (C.A.), (1977) 1 All E.R. 518. El caso concluyó una ley del Parlamento que implementó la Convención CMR sobre la responsabilidad del porteador en el transporte de mercaderías por carretera.

Convención excluye específicamente eventos concernientes a la validez del contrato (artículo 4, inciso *a*) y el efecto del contrato sobre la propiedad de las mercaderías (artículo 4, inciso *b*). Tampoco la Convención rige derechos fundados en el fraude o en la capacidad de un agente para obligar al comitente —ente de derechos vitales pero complejos que la Convención no podría suplantar o replantear—; la unificación en estas áreas debe esperar la conclusión de convenciones específicas (ver artículo 4, *supra*, en B.1). Debido a que estas áreas no están “regidas” por la Convención, no están dentro del alcance del supuesto de “colmar lagunas”, a que se refiere el artículo 7, párrafo 2.”

4. *Principios generales en los que se basa la Convención: ejemplos y problemas*

a) Confianza en las manifestaciones de la otra parte: derecho interno (estoppel, etcétera vs. “Principios generales” de la Convención)

Nos enfrentamos, ahora, a un problema significativo que puede ilustrarse en un marco fáctico real.

Ejemplo 7A. En una transacción regida por la Convención, el comprador ordenó tablón de fibra tipo “A” al vendedor. Una vez que el tablón de fibra estaba en poder del comprador, pero antes de su uso, éste preguntó al vendedor si el material había sido probado para resistir el fuego. El vendedor consultó sus registros y, por un inocente error, transmitió al comprador los resultados de las pruebas hechas al tipo “B”, que era a prueba de fuego. El comprador, confiando en este reporte, usó los materiales en la construcción de un edificio. Luego, el comprador supo del error del vendedor y tuvo que reconstruir el edificio. ¿El vendedor es responsable de los gastos adicionales hechos por el comprador?

Debido a que la declaración del vendedor tuvo lugar después de la formación del contrato y de la entrega de las mercancías, sería difícil concluir que el vendedor incumplió su obligación de “entregar mercaderías cuya... calidad... corresponde[n] a la[s] en el contrato” (artículo 35) o (en ese orden de ideas) que la pérdida del comprador fue a consecuencia de “incumplimiento del contrato” (artículo 74). El comprador puede alegar que, según el artículo 29 el contrato había sido “modificado” por “acuerdo entre las partes” aunque no todos los tribunales señalarían así el mencionado intercambio de comunicaciones que siguió de la entrega de las mercancías. Para asegurarse, un tribunal bien puede extender el concepto de “acuerdo” para incluir una manifestación

²⁰ *Cfr.* David, Unification §368 (tópico fuera de LUCI 2).

suplementaria del vendedor. Pero ésta, de hecho, sería una extensión analógica del artículo 35 para aplicar el "principio general" en el cual se funda esta estipulación, aunque el tribunal pueda no referirse al artículo 7, párrafo 2.

En el mencionado problema, ¿debe uno concluir que la responsabilidad del vendedor por su manifestación acerca de las mercancías no estaba "regida" por la Convención? En este caso, el tribunal debe buscar (por medio de las normas del derecho internacional privado) alguna norma de derecho interno, relativa a la responsabilidad por dichas manifestaciones. En el mundo del *common law* esto podía conducir a la doctrina del *estoppel*, que impide que una persona contradiga una declaración en la que otra persona ha confiado razonablemente. Si se tratara de una transacción dentro de los Estados Unidos, el *estoppel* complementa las disposiciones del Código de Comercio Uniforme. Sin embargo, en las transacciones internacionales la referencia al derecho interno presenta problemas especiales: incertidumbre en cuanto a las normas del derecho internacional privado, la dificultad de establecer el derecho aplicable y la posible incongruencia entre fragmentos del derecho extranjero y el plan global de la Convención.

¿Existe un "principio general" en la Convención que haría a una parte responsable frente a la otra por manifestaciones que se relacionan con el contrato, pero que no forman parte del acuerdo? Como hemos visto, la manifestación hecha en el ejemplo 7A escapa al artículo 35, que define la responsabilidad del vendedor por la calidad de la cosa. ¿El artículo 35 está basado en una premisa más amplia, que una parte puede confiar en las expectativas creadas por la otra?

Uno debe tener cuidado, con una extensión tal de los artículos de la Convención. El artículo 35 se refiere a la conformidad con "el contrato": ¿se violaría la disposición de que la Convención no debe aplicarse a manifestaciones no-contractuales, al aplicar las estipulaciones del artículo fuera del área técnica del "contrato"?

Para contestar esta cuestión, necesitamos examinar otras normas de la Convención. Por ejemplo, encontramos que el artículo 16, párrafo 2, inciso *b*, protege a una parte que "ha actuado basándose en una oferta" en la razonable creencia de que ésta era irrevocable. El artículo 29, párrafo 2, señala que, cuando un contrato escrito requiere que cualquier modificación se haga también por escrito, "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". Y, según lo señalado en el artículo 47, un comprador que (en efecto) permite el cumplimiento tardío del vendedor, debe aceptar dicho cumplimiento.

Nuestro propósito principal, aquí, no es el de resolver el ejemplo 7A, sino ilustrar los problemas y posibilidades presentados por el artículo 7, párrafo 2. Podemos arrojar un poco más de luz sobre este artículo considerando si otras

disposiciones de la Convención asumen un principio general.³⁰ En suma, varias estipulaciones de la Convención son inconsistentes con una visión técnica y reducida de "contrato"; asimismo, revelan una visión más amplia de la relación entre las partes en una venta.

b) Notificaciones

Un tema contenido en varios artículos de la Convención es aquel del deber de comunicar cierta información que la otra parte necesita —un reconocimiento de que la conclusión de una venta implica una interrelación de pasos que dependen de la cooperación—. El artículo 19, párrafo 2, exige que el oferente señale al destinatario su objeción a las modificaciones contenidas en la aceptación de este último. El artículo 21, párrafo 2, obliga al oferente a comunicar al destinatario que considera su aceptación tardía. El artículo 26 estipula que la resolución de un contrato debe ser notificada a la otra parte. El artículo 39, párrafo 1, requiere que el comprador notifique al vendedor de los efectos que tenga la mercancía para que éste pueda examinarla y, en su caso, sanar los defectos de acuerdo con el artículo 48, párrafo 2, manifestar su conformidad con la solicitud de cumplimiento tardío. El artículo 65 requiere que el comprador señale las especificaciones omitidas de la mercancía. Cuando las partes celebran un contrato sobre mercancías en tránsito, según el artículo 68, el vendedor está obligado a comunicar los daños ocurridos durante el tránsito. La comunicación de información es obligatoria si una parte suspende el cumplimiento debido al incumplimiento anticipado de la otra parte (artículos 71, párrafo 3, y 72, párrafo 2) o debido a la supervivencia de un impedimento (artículo 79, párrafo 4). Y, según el artículo 88, párrafo 1, la parte que intenta revender la mercancía de que la otra no ha tomado posesión, debe dar aviso razonable de tal intención.

Aunque varias situaciones específicas son contempladas por los artículos mencionados, habría sido difícil anticipar y especificar todas las circunstancias en que existe obligación de informar. Estas disposiciones bien pueden constituir un principio general que exija la comunicación de información que es obviamente necesaria para las partes en situaciones estrechamente análogas a las contenidas en la Convención.³¹

³⁰ Un análisis de los principios generales de LUCI aparece en Dolle, *Kommentar* (Wahl), pp. 134-142, artículo 17, en 51-73, pp. 134-138; Mertens & Rehbindler, artículo 17, en 17-22, p. 142.

³¹ *Cfr.* Bateson, "The Duty to Co-operate", *J. Bus. L.*, 1960, p. 187. Para la sugerencia de que la cooperación fue uno de los "principios generales" invocados por LUCI 17, ver Riese, *Rabels Z.* núm. 29, 1965, pp. 1 y 66; Mertens & Rehbindler, artículo 54, en 13, p. 218.

c) Reducciones

La Convención también incluye varios preceptos específicos que responden al principio de que una parte debe tomar medidas para evitar el deterioro de la mercancía y así evitar daños innecesarios a la otra parte, aun cuando esa parte envíe la mercancía defectuosa o falte al cumplimiento del contrato. El artículo 77 establece la regla general de que una parte que se funda en el incumplimiento del contrato, debe tomar medidas razonables para mitigar la pérdida resultante de esa contravención. Este principio general para la reducción de la pérdida se aplica en situaciones específicas: el vendedor debe tomar medidas razonables para preservar la mercancía cuando el comprador se retrasa en su recepción (artículo 85), y el comprador tiene un deber similar para preservar las mercancías que no cumplan con el requisito de conformidad y que intenta rechazar (artículo 86). Bien pueden surgir situaciones que reclamen la aplicación del principio general que inspira estas disposiciones específicas.

d) Método general: libertad vs. restricción

La sugerencia para buscar y aplicar principios generales en la Convención exige actuar con precaución y mesura. Antes de decidir un caso sobre la base de un "principio general" no expreso el tribunal debe resolver dos cuestiones: ¿El caso a tratar es claramente análogo a aquellos que se ubican dentro de las disposiciones específicas de la Convención? ¿Se opone a otras disposiciones de la Convención la extensión analógica de un precepto?

En casos de duda, se puede disponer de otros recursos. La aplicación sugerida de un principio general puede probarse contra los usos de comercio aplicables (artículo 9, *infra*) y contra prácticas contractuales y nuevas reglas de derecho especialmente diseñadas para las transacciones internacionales. Más adelante, los ejemplos de nuevas prácticas contractuales servirán para ilustrar las reglas generales de la Convención sobre el riesgo de pérdida de la cosa (artículo 67) y sobre la exoneración de responsabilidad contractual en caso de impedimento (artículo 79). Además, la experiencia de los estados contratantes debe servir de guía a las reglas de interpretación del artículo 7, párrafo 1 (*supra*).

En suma, una respuesta mesurada a la invitación de la Convención para considerar sus "principios generales" antes de recurrir al derecho interno, puede minimizar la confusión inherente a las reglas de conflicto y evitar la rígida y poco crítica aplicación del derecho extranjero. Tal respuesta al artículo 7, párrafo 2, permite a la Convención, con el auxilio del derecho internacional

casuístico y de la producción doctrinal, existir como un derecho uniforme que responde a circunstancias cambiantes.³²

D. Interpretación de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y las reglas de interpretación de tratados en la Convención de Viena de 1969

Los estudiantes del derecho internacional público pueden preguntarse por qué esta discusión sobre la interpretación de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías no ha tomado más en cuenta a la Convención de Viena de 1969 sobre el derecho de los tratados y sus importantes reglas sobre la interpretación de aquéllos.³³ ¿Hasta qué grado son aplicables dichas reglas a la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías?

Debemos distinguir entre diferentes tipos de convenciones y, más precisamente, entre diferentes partes de la misma Convención. La Convención de Viena de 1969 se ocupa de las obligaciones de los Estados contratantes entre sí. La Convención sobre la Compraventa internacional de mercaderías de 1980, por supuesto, establece tales obligaciones entre los Estados contratantes —principalmente para dar fuerza legal a las normas sobre compraventas internacionales contenidas en las partes I-III de la Convención (artículos 1-88).

Las obligaciones de los Estados contratantes entre sí las encontramos en la parte IV —disposiciones finales—. Éstas incluyen: procedimientos de adhesión; normas sobre reservas, por las cuales un Estado contratante puede limitar sus obligaciones en cuanto a la Convención; reglas relativas a la denuncia de la Convención. Todas estas estipulaciones de la Convención de Ventas de 1980, deben ser interpretadas a la luz de la Convención de Viena de 1969.

La mayoría de las disposiciones de la Convención de Viena de 1980 (artículos 1-88; partes I-III) tratan de materias muy diferentes las obligaciones, no de Estados, sino de las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías. Con relación a estas disposiciones, esta Convención establece sus propias reglas de interpretación (artículo 7, *supra*). No es de sorprender que estas reglas sean más flexibles que lo permisible en reglas que determinan obli-

³² *Cfr.* Graveson, C. & G., 8, citando a Scarman, J.: Un código debe ser la ley exclusiva dentro de su ámbito o, de otro modo, está "en peligro de no desarrollarse o reformarse". Diamond, "Codification of the Law of Contract", *Mod. L. Rev.*, núm. 31, 1968, pp. 361-384.

³³ Convención de Viena sobre el derecho de los tratados (1969), reimpressa en *American Journal of International Law*, núm. 63, p. 875. Las reglas de interpretación de tratados de la Convención aparecen en la parte III, sección 3; en los artículos 31-33. El artículo 33 fue citado *supra* en A(2).

gaciones entre Estados. Esta flexibilidad se reduce si consideramos el que, virtualmente, todas las disposiciones de las partes I-III (artículos 1-88) apuntan hacia el contrato celebrado entre vendedor y comprador; en suma, la parte vital de la Convención de Viena es el contrato de venta. Además, como veremos, la Convención de Viena estipula que (salvo pacto en contrario) los contratos entre vendedores y compradores pueden celebrarse oralmente (artículo 11) y deben interpretarse a la luz de una amplia gama de circunstancias, incluyendo negociaciones, prácticas pasadas y usos de comercio (artículos 8, párrafo 3, y 9, párrafo 2). En contraste, el Tratado de Viena de 1969 dispone que un "tratado" debe celebrarse "en forma escrita" (artículo 2, párrafo 1, inciso *a*, y asienta normas estrictas sobre la autoridad para representar a un Estado (artículos 7 y 8) y sobre cómo un Estado puede expresar su consentimiento para quedar legalmente obligado (artículos 11-17). Consistentes con este grado de formalidad, las reglas de interpretación de tratados (artículos 31-33) reflejan la magnitud y complejidad asociadas con las obligaciones de los Estados. Estas reglas no son apropiadas para los contratos de venta y son bien diferentes de las reglas de interpretación del artículo 7 de la Convención de Viena de 1980.

En suma, las reglas de interpretación del Tratado de Viena de 1969 son pertinentes a las obligaciones recíprocas entre los Estados en la Convención de Viena de 1980, pero no corresponden a las reglas relativas a las obligaciones mutuas de las partes en el contrato de venta.³⁴

John HONNOLD

³⁴ El artículo 7 de la Convención de Viena de 1980 contiene obligaciones mutuas para los Estados contratantes en cuanto a la forma en que sus tribunales deben interpretar la Convención. Así, la Convención de Viena de 1969 sería aplicable en cuanto a la interpretación del artículo 7, pero no regiría la interpretación de los artículos relacionados con las obligaciones de las partes en el contrato de compraventa, pues estos artículos deben ser interpretados de acuerdo a los principios (propriadamente interpretados) del artículo 7. Cfr. Lord Diplock, en Fothergill, A.C., 1981, pp. 251 y 282-283.