

LOS PRINCIPIOS GENERALES EN LA CONVENCIÓN DE NACIONES UNIDAS SOBRE COMRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS* *THE GENERAL PRINCIPLES OF THE UNITED NATIONS CONVENTION FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS*

Jorge OVIEDO ALBÁN**

RESUMEN: En el presente artículo, el autor aborda el estudio del artículo 7o. (2) de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, norma que invoca los principios generales en que ella se basa como regla de integración e interpretación del Convenio. El artículo explora algunos de los principios establecidos por la doctrina, tales como la buena fe, la interpretación conforme a la real intención y razonabilidad, la teoría de los actos propios, la libertad de forma y la mitigación de daños, mostrando el alcance que le han dado los tribunales en sus fallos.

ABSTRACT: *In this paper the author analyses Article 7o. (2) of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. This regulation cites the general principles on which it is founded as a law of integration and interpretation of the Convention. The paper investigates some of the principles established by the doctrine such as the following: acting in good faith; interpreting the real intention and logical nature of contracts; estoppel theory; the freedom to choose the content and form of the contract, and the mitigation of damages. It also demonstrates the scope of previous court rulings.*

Palabras clave: compraventa internacional, principios, interpretación, integración.

Keywords: *International Sale of Goods, Principles, Interpretation, Integration.*

* Artículo recibido el 18 de septiembre de 2013 y aceptado para su publicación el 13 de enero de 2014; es parte del Proyecto de Investigación “Regulación del contrato de compraventa internacional de mercaderías” del que el autor es investigador responsable. Con algunas actualizaciones y adiciones, corresponde al que fue publicado previamente con el título “The general principles of the United Nations Convention for the International Sale of Goods”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 4, núm 1, 2012, pp. 151-164.

** Doctor en derecho y magister en derecho privado por la Universidad de los Andes (Santiago de Chile). Abogado y especialista en derecho comercial de la Pontificia Universidad Javeriana (Bogotá). Profesor de Derecho civil y comercial. Director de la Maestría en Derecho de la Empresa y de los Negocios y coordinador académico de la Especialización en Derecho Comercial de la Universidad de La Sabana. Correo electrónico: jorgeoa@uni-sabana.edu.co

Boletín Mexicano de Derecho Comparado,
nueva serie, año XLVII, núm. 141,
septiembre-diciembre de 2014, pp. 987-1020.

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *La buena fe en el comercio internacional*. III. *Interpretación conforme a la real intención y la razonabilidad*. IV. *No ir contra los propios actos*. V. *Libertad de formas*. VI. *El deber de mitigar los daños*. VII. *El principio favor contractus*. VIII. *Conclusiones*. IX. *Bibliografía*. X. *Fallos citados*.

I. INTRODUCCIÓN

La Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías consagra en la primera parte, artículos 1o. a 13, reglas referentes a su campo de aplicación y disposiciones generales sobre fuentes e interpretación. Entre ellas, para los efectos propios de este artículo, se encuentra el artículo 7o. (2), donde se hallan los mecanismos a los cuales acudir con el fin de llenar los vacíos que la misma presentare. Dicho numeral contiene dos partes: en la primera, se hace una invocación a los principios generales en los que ella se base y la segunda, en la que señala que a falta de tales principios se acudirá a las normas de conflicto que conducen a la determinación de la ley nacional aplicable.¹ El texto normativo establece:

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

Sobre este particular, resulta pertinente la aclaración que hace un destacado sector de la doctrina en el sentido de señalar que las lagunas a las que se refiere la norma son las calificadas como *praeter legem*, es decir, relativas a materias que caen bajo el ámbito de la Convención pero que la misma no ha resuelto, pero la misma no regula las *intra legem*, que corresponden a los temas excluidos, como por ejemplo las cuestiones enunciadas

¹ Como destaca Ferrari, el recurso a principios generales como mecanismo para suplir vacíos normativos, constituye un método bien conocido en la tradición del *civil law*. Ferrari, Franco, "Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law", *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol. 24, núm. 2, 1994, p. 220; Esser, Josef, *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del derecho privado*, trad. de Eduardo Valenti Fiol, Barcelona, Bosch, 1961, p. 4.

en los artículos 4o. y 5o.² Estos últimos deberán ser regulados por las normas nacionales aplicables conforme a las reglas de conflicto pertinentes, al contrario de las primeras, que podrán encontrar solución en los principios en los que se basa la Convención siguiendo para ello lo enunciado en la primera parte del numeral 2 del artículo 7o.³

Independientemente de las diferentes posturas que pueden haber en torno al significado que los “principios” pueden tener en el campo del derecho, se asumen aquí como una serie de reglas de carácter general, cuya función es la de ayudar a solucionar las lagunas que llegaren a encontrarse en las normas de la Convención y que cumplen una función interpretativa.⁴ En efecto, del tenor normativo citado se puede derivar que dichos principios pueden ser tenidos en cuenta no solamente para interpretar el texto de la Convención, como pareciera en principio derivarse de lo expresado en el artículo 7o., sino también como criterios para interpretar el contrato que se rija por ella en consonancia con lo dispuesto en el artículo 8o., además de constituirse en reglas aplicables al comportamiento de los contratantes.⁵

² Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *Compraventa internacional de mercaderías. La Convención de Viena de 1980*, 2a. ed., Buenos Aires, Abeledo Perrot, 2012, p. 76.

³ Véase sobre dicha clasificación y sus efectos Ferrari, Franco, “Uniform Interpretation...”, *cit.*, p. 217; Galán Barrera, Diego Ricardo, “La integración de lagunas en la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, en Oviedo Albán, Jorge (coord.), *Obligaciones y contratos en el derecho contemporáneo*, Medellín, Diké-Universidad de La Sabana, 2010, pp. 326-329; Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *ibidem*, p. 77; Visser, Evelin, “Gaps in the CISG: In General and with Specific Emphasis on the Interpretation of the Remedial Provisions of the Convention in the Light of the General Principles of the CISG”, 1998, <http://www.cisglaw.pace.edu/cisg/biblio/visser.html>, ch. I. 2.

⁴ Así establece la norma: “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”. Calvo Caravaca destaca que el artículo 7o. regula dos cuestiones distintas pero relacionadas, como son la interpretación de su propio texto y la integración de sus lagunas. Calvo Caravaca, Alfonso Luis, “Artículo 7o.”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, pp. 102 y 103. *Cfr.* Galán Barrera, Diego Ricardo, *ibidem*, p. 342.

⁵ Sobre esto véase la opinión en el mismo sentido de Calvo Caravaca, *ibidem*, p. 103. Como señala Vigo, los principios generales cumplen tres funciones: ontológica o constitutiva, normativa o preceptiva y cognoscitiva o gnoseológica. Vigo, Rodolfo L., *Interpretación*

Ahora bien, como se advertirá al leer la fórmula consagrada en el artículo 7o., ésta no consagra una lista de principios, razón por la que se justifica tratar de determinar cuáles son y la aplicación que los mismos hayan podido tener en la jurisprudencia al igual que su reconocimiento doctrinal.⁶ Así, este artículo tiene como objetivo tratar de identificar algunos de los principios básicos en los que se basa la Convención, los cuales reiterando lo ya anunciado, deberán ser tenidos en cuenta por las partes, abogados y jueces, a la hora de determinar el alcance del contrato y la forma de interpretar y llenar los vacíos presentes en ella.⁷ El criterio seguido para su identificación (seguramente habiendo dejado varios de ellos dado que este trabajo no tiene una pretensión omnicompreensiva) es el que la doctrina ha calificado ya como el primer paso que debe darse para ello y consiste en deducirlos de sus propias normas⁸ y también por vía inductiva poder con-

jurídica. (Del modelo iuspositivista decimonónico a las nuevas perspectivas), Buenos Aires, Rubinzal Culzoni, 1999, pp. 121 y 122; Valencia Restrepo destaca las funciones creativa, interpretativa e integradora de los principios. Valencia Restrepo, Hernán, *Nomoárquica, principialística jurídica o los principios generales del derecho*, 2a. ed., Bogotá, Temis, 1999, pp. 58 y 59.

⁶ Cabe señalar que independientemente de la forma como se cita la jurisprudencia en cada uno de los países de origen de los fallos consultados, se ha utilizado una manera uniforme identificando el nombre del tribunal, la fecha, el país y la fuente donde se ha consultada la decisión.

⁷ Tal vez la enumeración que se hace no sea exhaustiva. De todas formas es pertinente el comentario de Calvo Caravaca en el sentido de afirmar que la doctrina ha procedido a título ejemplificativo a establecer como tales la libertad contractual, la libertad de forma, la buena fe, el comportamiento de una persona razonable, la prohibición del abuso del derecho, la proporcionalidad y la seguridad jurídica. Calvo Caravaca, "Artículo 7o.", *cit.*, pp. 111 y 112; véase Audit, Bernard, *La compraventa internacional de mercaderías*, trad. de Ricardo de Zavalía, Buenos Aires, Zavalía Editor, 1994, pp. 62-65; Magnus, Ulrich, "General Principles of UN – Sales Law", 1997, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/magnus.html>. En la doctrina se ha señalado ya que mientras en las normas es posible identificarlas y ofrecer una nómina de las mismas, en el caso de los principios tal tarea resulta imposible porque se carece de un acto de incorporación del principio al ordenamiento jurídico; Vigo, Rodolfo L., *Interpretación jurídica...*, *cit.*, pp. 135 y 136.

⁸ Honnold, John, *Uniform Law of International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3a. ed., The Hague, Kluwer, 1999, p. 152; San Juan Crucelagui, Javier, *Contrato de compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980, y otros textos complementarios*, Cizur Menor, Thomson Civitas, 2005, p. 71.

figurarlos como reglas generales aplicables a otras situaciones diferentes de aquellas para los cuales fueron originalmente previstos.⁹

II. LA BUENA FE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El artículo 7o. (1) establece que en la interpretación de la Convención se debe tener en cuenta la necesidad de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.¹⁰ En principio parecería que el artículo 7o. de la Convención sólo requiere la observancia de la buena fe como un criterio de interpretación de la Convención y no como un deber exigido a las partes en todo el *iter contractus*.¹¹

Se trata sin duda de un tema debatible. Sobre esto debe recordarse que al redactar la norma correspondiente se presentaron dos posiciones, una que consideraba que debía mantenerse una norma general y otra que la rechazó por no tener un significado fijo. En las discusiones de la conferencia diplomática, la delegación italiana propuso introducir el siguiente texto: “In the formation (interpretation) and performance of a contract of sale the parties shall observe the principles of good faith and international co-operation”. De esta manera, debería observarse la buena fe, en la formación, interpretación y ejecución del contrato. La propuesta, sin embargo, fue rechazada. La comisión decidió en 1978 incorporar a la buena fe como un principio para interpretar las disposiciones de la Convención.¹²

⁹ Señala Vigo que los principios pueden ir descubriéndose por un proceso inductivo de generalización creciente y su esclarecimiento resulta importante a los efectos de obtener una visión armónica del derecho positivo vigente en una sociedad. Vigo, Rodolfo L., *Interpretación jurídica...*, cit., p. 116. Se necesita entonces, tanto un proceso inductivo como deductivo para su identificación. Betti, Emilio, *Interpretación de la ley y de los actos jurídicos*, trad. de José Luis de los Mozos, Madrid, Revista de Derecho Privado, 1975, pp. 282 y 283.

¹⁰ Téngase en cuenta que en los Principios de Unidroit, artículo 1.7. se dispone:

- 1) “Las partes deben actuar con buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional.
- 2) Las partes no pueden excluir ni restringir la aplicación de este deber”.

¹¹ Cfr. Ferrari, Franco, “Uniform Interpretation...”, cit., p. 210; Kee, Christopher y Muñoz, Edgardo, “In Defence of the CISG”, *Deakin Law Review*, vol. 14, núm. 1, 2009, pp. 104 y 105.

¹² Honnold, John, *Uniform Law...*, cit., p. 94; Frignani, Aldo y Torselo, Marco, “Il contratto internazionale. Diritto comparato e prassi commerciale”, en Galgano, Francesco

De acuerdo con Martínez Cañellas, la interpretación histórica del artículo 7o. permite llegar a esta conclusión, puesto que la visión anglosajona llevó a que en la Convención no se admitiera la buena fe como criterio de interpretación del contrato, sino sólo de la Convención. Esta disparidad de opiniones ha llevado, según el mismo autor, a estructurar un concepto débil y uno fuerte de la buena fe, en el comercio internacional. Según la primera, la buena fe sólo tiene un carácter interpretativo de la Convención, mientras con la segunda, adquiere un papel de creadora de derechos, es decir: reconocerá derechos individuales no contenidos en la Convención o en el contrato.¹³

Este es un concepto que distancia a la tradición jurídica anglosajona de la europeo-continental, puesto que mientras los códigos europeos y latinoamericanos consagran a la buena fe como un estándar de comportamiento que abarca tanto las etapas de perfección del contrato: tratos preliminares, oferta y aceptación, así como las de ejecución y conclusión del mismo, el derecho anglosajón no la admite en el mismo sentido sino que, como señalan Garro y Zuppi, se encuentra asimilada a ideas tales como "...la sinceridad, lealtad, corrección, rectitud, honestidad".¹⁴ Sin embargo, y a pesar de que en principio no se aplica a la etapa de formación, puede imponerse a los comerciantes un deber de buena fe que incluye la observancia de estándares razonables de trato justo o *fair dealing* en el comercio.¹⁵

Un destacado sector de la doctrina afirma que a pesar de que no se haya incluido expresamente, es un principio que rige durante toda la vida

(dir.), *Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia*, 2a. ed., Padua, Cedam, 2010, p. 465.

¹³ Martínez Cañellas, Anselmo, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías, de 11 de abril de 1980*, Granada, Comares, 2004, pp. 142 y ss.; Frignani, Aldo y Torselo, Marco, *ibidem*, p. 465; San Juan Crucelaegui, Javier, *Contrato de...*, *cit.*, pp. 64-67.

¹⁴ Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *Compraventa internacional...*, *cit.*, p. 71; Atiyah, P. S., *An introduction to the law of contract*, 5a. ed., Clarendon Law Series, Nueva York, Oxford, 1995, pp. 212 y 213. Aunque en el derecho estadounidense se empieza a vislumbrar la presencia del principio en la sección §1-203 del Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos; *Cfr.* Ferrari, Franco, "Uniform Interpretation...", *cit.*, pp. 211 y 212.

¹⁵ Farnsworth hace una relación de casos donde se aplicó este criterio. Farnsworth, Allan, "The concept of 'Good Faith' in American Law", *Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero*, Roma, núm. 10, 1993, <http://soi.cnr.it/~crdcs/crdcs/farnswrt.htm>

del contrato y no solamente a la interpretación de la Convención y constituye una obligación que se impone a las partes en todo el *iter* negocial generando deberes de conducta.¹⁶ La forma de entenderlo es la siguiente: la Convención establece que en su interpretación deberá procurarse la observancia de la buena fe en el comercio internacional. Si se asume que la Convención, lo que rige son los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de venta, entonces tales derechos y obligaciones están sometidos a la buena fe.¹⁷

De acuerdo con esto, la interpretación sugerida va acorde con la forma como se ha entendido a la buena fe en la tradición del derecho civil, de tal forma que las partes no sólo deben observar un cierto grado de diligencia y lealtad en la celebración y ejecución del contrato sino, como lo enseña la aplicación de este principio en la teoría general de los contratos además de su manifestación en diversas codificaciones nacionales, de él se derivan derechos y obligaciones que las partes deben observar, así en principio las mismas nada hayan dispuesto sobre ellos. Es lo que se entiende como un “estándar de comportamiento exigible a las partes”.¹⁸

La buena fe tiene distintas manifestaciones en el proceso contractual. La primera, es la que corresponde a la etapa precontractual donde de

¹⁶ Magnus, Ulrich, “*General Principles...*”, *cit.*; Perales Viscasillas, María del Pilar, “Una aproximación al artículo 7o. de la convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa mercantil internacional”, *Cuadernos de derecho y comercio*, núm. 16, 1995, pp. 55-88; *id.*, “El derecho uniforme del comercio internacional: los Principios de Unidroit (Ámbito de aplicación y disposiciones generales)”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 223, 1997, pp. 221-297; Klein, John, “Good Faith in International Transactions”, *Liverpool law review*, núm. 15, 1993, pp.115-141. Sobre el particular Magnus, Ulrich, *Remarks on goodth faith*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles/uni7.html#um>. Povrzenic, Nives, *Interpretation and gap-filling under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 1998, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gap-fill.html>

¹⁷ Bridge, Michael, *The International Sales of Goods. Law and Practice*, 2a. ed., Nueva York, Oxford, 2007, p. 534. Audit ha sugerido que la buena fe se deriva de varias normas de la Convención, lo que en consecuencia debe inspirar la interpretación de las demás, como son los artículos 29.2, 35.3, 38, 44, 46.2, 67.2, 68, 77, 82.2, c. Audit, Bernard, *La compraventa internacional...*, *cit.*, p. 61.

¹⁸ Illescas Ortiz, Rafael y Perales Viscasillas, Pilar, *Derecho mercantil internacional. El derecho uniforme*, Madrid, Universidad Carlos III de Madrid-Centro de Estudios Ramón Areces, 2003, p. 117. Precisamente indica Calvo Caravaca que este principio jurídico fue tomado por los redactores de la Convención de los diversos ordenamientos nacionales, y “... que traduce las ideas de lealtad y diligencia”, Calvo Caravaca, “Artículo 7o.”, *cit.*, p. 110.

la buena fe se derivan una serie de obligaciones, como podrían ser entre otras la de confidencialidad, la de orientar el negocio a su realización, brindarse la cooperación recíproca necesaria y la información requerida para el cumplimiento de las obligaciones. En este sentido se encuentra un fallo del Tribunal Federal Alemán, que expresamente señaló que el deber de cooperación e información se deriva de la buena fe, conforme al artículo 7o. de la Convención. El caso se refirió a una carta de confirmación del pedido, realizada por el vendedor que contenía una remisión a unas condiciones estándar que contenían una cláusula de exoneración de responsabilidad por defectos del bien que no se encontraban adjuntas. La máquina presentó desperfectos y sólo pudo funcionar con ayuda de expertos. El comprador demandó el reembolso de los gastos ocasionados. El Tribunal consideró que la incorporación de reglas generales generaba para el oferente el deber de hacerlas conocer al destinatario y que iba contra la buena fe en el comercio internacional conforme al artículo 7o. (1) de la Convención, al igual que contra el deber de las partes de cooperar, pedir al destinatario de la oferta que preguntase por las condiciones estándar y responsabilizarlo por no exigir las. En el caso, el Tribunal señaló que una parte tenía la obligación de transmitir las condiciones generales a la otra y era contrario a la buena fe exigir un comportamiento conforme a unas condiciones generales que no habían sido transmitidas.¹⁹

En otros fallos se ha considerado que la buena fe es un deber de comportamiento de las partes en la etapa de ejecución del contrato. Así por ejemplo en un fallo dictado por la Corte de Apelaciones de Grenoble, con ocasión de un litigio surgido entre una empresa francesa (vendedora) y una estadounidense (compradora). Las partes habían pactado que las mercaderías (jeans) se destinarían a América del Sur y África. No obstante y pese a las reclamaciones del vendedor de conocer el destino de las mercaderías, se evidenció que el comprador las había distribuido en España. El vendedor decidió no continuar la relación comercial. El Tribunal determinó que el comprador había incurrido en incumplimiento esencial al no haber respetado la intención del vendedor y además con su comporta-

¹⁹ *Bundesgerichtshof*, 31 de octubre de 2001, Alemania, clout núm. 445, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html>

miento había actuado de mala fe al demandar violando el artículo 7o. de la Convención, por lo que lo condenó a indemnizar perjuicios al vendedor.²⁰

Igualmente, un laudo arbitral húngaro consideró de forma expresa que la buena fe no es sólo un criterio de interpretación de la Convención sino una regla de conducta que debe observarse por las partes durante la ejecución del contrato. Esto, a propósito de una disputa surgida entre las partes en relación con la entrega de una garantía bancaria por parte de comprador conforme había sido pactado. El comprador entregó una garantía que había expirado y el vendedor declaró terminado el contrato por incumplimiento esencial. En opinión del Tribunal la conducta del comprador al entregar una garantía expirada resultaba contraria al principio de buena fe del artículo 7o. (1) de la Convención y a lo que habría entendido una persona razonable en las mismas circunstancias conforme al artículo 8o. (3) de la misma. El Tribunal condenó al comprador a pagar el precio de las mercaderías que ya habían sido entregadas más los intereses correspondientes.²¹

En los Principios de Unidroit para los contratos comerciales internacionales se consagra en el artículo 1.7 el deber de actuar con buena fe y lealtad en el comercio internacional. De esta forma, se opta en los Principios por establecer a la buena fe como un estándar de comportamiento, como se ha sugerido para el caso de la Convención.²²

III. INTERPRETACIÓN CONFORME A LA REAL INTENCIÓN Y LA RAZONABILIDAD

La interpretación conforme a la real intención está consagrada en el artículo 8o. (1) de la Convención, norma según la cual las declaraciones y otros actos de las partes, deberán interpretarse conforme a su intención

²⁰ *SARL Bri Production “Bonaventure” vs. Société Pan African Export*, 93/3275, *Cour d’Appel de Grenoble, Chambre de Commerciale*, 22 de febrero de 1995, Francia, clout núm. 154, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html>

²¹ Laudo arbitral, *Hungarian Chamber of Commerce and Industry Court of Arbitration*, Hungría, 17 de noviembre de 1995, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=217&step=FullText>

²² En la doctrina se acepta que la buena fe es un principio general de la *lex mercatoria*. Véase Osman, Filali, *Les principes généraux de la lex mercatoria. Contribution à l’étude d’un ordre juridique anational*, París, L.G.D.J., 1992, pp. 19 y ss.

cuando la otra la haya conocido o no haya podido ignorarla.²³ Esto indica entonces, que en los casos en que las palabras no hubieren sido exactas o no pudieren derivarse fácilmente las mencionadas obligaciones o existiere duda sobre cómo interpretarse las expresiones de los contratantes, la Convención aconseja acudir a la que haya sido la real intención de las partes.²⁴

Los actos contractuales a los que se refiere este artículo no se limitan a los actos del contrato de compraventa en particular, sino que se relacionan también con todos aquellos surgidos con ocasión o consecuencia del contrato celebrado o proyectado.²⁵

Precisamente, estos actos previos pueden constituirse en elementos objetivos a partir de los cuales el intérprete pueda deducir cuál es la real voluntad de las partes. En la jurisprudencia se exige que tal intención se manifieste objetivamente para poder inferirla, puesto que si esto no se puede determinar de algún modo, carece de importancia para los efectos mencionados. Así en un caso en el que una empresa vendedora demandó al comprador “la empresa X” por el pago del precio más los intereses, la que ella trataba de obligar a una tercera empresa, la “empresa Y” pues al recibir las mercancías entregó al vendedor una letra de cambio girada contra la “empresa Y” y aceptada por ésta. De acuerdo con el artículo 8o. el tribunal estableció que el vendedor no podía saber que el comprador

²³ El artículo 4.1 de los Principios de Unidroit establece:

“Intención de las partes.

1) El contrato debe interpretarse conforme a la intención común de las partes.

2) Si dicha intención no puede establecerse, el contrato se interpretará conforme al significado que le habrían dado en circunstancias similares personas razonables de la misma condición de las partes”.

El artículo 4.2. Interpretación de las declaraciones y otros actos, dice:

“1) Las declaraciones y otros actos de una parte se interpretarán conforme a la intención de esa parte, siempre que la otra parte la haya conocido o no la haya podido ignorar.

2) Si el párrafo precedente no es aplicable, tales declaraciones y actos deberán interpretarse conforme al significado que le hubiera atribuido en circunstancias similares una persona razonable de la misma condición que la otra parte”.

²⁴ Schmidt-Kesel, Martin, “Article 8o.”, en Schwenger, Schlechtriem y Schwenger, Ingeborg (eds.), *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, 3a. ed., Nueva York, Oxford, 2010, p. 152.

²⁵ López López, Ángel, “Artículo 8o.”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, p. 114.

trataba de obligar a la “empresa Y” de manera que la “empresa X” era la compradora.²⁶

Adicionalmente la Convención apela en distintas secciones al criterio de la razonabilidad para interpretar la conducta de cualquiera de las partes. En este sentido, el artículo 8o. (2) establece: “Si el párrafo precedente no fuera aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte”.

En ocasiones, los códigos acuden a una figura objetiva como es el “buen padre de familia” o “el buen hombre de negocios”. En el derecho del *common law* se hace referencia al estándar de lo razonable, que es al parecer la influencia que ha recaído en la Convención la que califica a ese estándar de conducta como el de la persona razonable.²⁷ Además, varias normas de la Convención hacen referencia a la expresión “razonable”, como son los artículos: 16 (2), 18 (2), 25 (2), 33 (c), 35 (2).b), 38 (3), 39 (1), 43 (1), 44, 46 (2), 46 (3), 47 (1), 49 (2) a), b), 60 a), 63 (1), 64 (2) b), 65 (2), 73 (2), 75, 76 (2), 77, 79 (1), 79 (4), 85, 86 (1), 87, 88 (1) y 88 (2). De acuerdo con Vidal Olivares, se puede señalar que tales reglas tienen por finalidad proteger la confianza de las partes en la conducta del otro y el obrar de acuerdo con esa confianza.²⁸

Según Enderlein y Maskow, el concepto en mención combina elementos objetivos y subjetivos. De acuerdo con los autores, el elemento subjetivo hace referencia a la persona o mismo tipo de persona que el contratante. El elemento objetivo se refiere a una situación donde la conducta hipotética de la persona razonable de la misma condición de la otra parte es tenida como criterio determinante.²⁹ El estándar para determinar

²⁶ *Landgericht Hamburg*, 26 de septiembre de 1990, Alemania, núm. 5, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/900926g1.html>

²⁷ Ferrari, Franco, “Uniform Interpretation...”, *cit.*, p. 225; Weiszberg, Guillaumen, *Le “Raisonnable” en Droit du Commerce International*, Pour le doctorat en droit de l’Université Panthéon-Assas (Paris II), París, núm. 33, 2003, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/Reasonableness.html>

²⁸ Vidal Olivares, Alvaro Rodrigo, “La noción de persona razonable en la compraventa internacional”, *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Luis Díez-Picazo*, 2a. ed., Madrid, Thomson civitas, 2003, p. 3280; véase Audit, Bernard, *La compraventa internacional...*, *cit.*, p. 63.

²⁹ Enderlein, Fritz y Maskow, Dietrich, *International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; Convention on the Limitation Period in the International*

quién es la persona que se encuentra en la “misma condición” del otro contratante, puede entenderse como aquel que se dedica al mismo tipo de negocios.³⁰ Igualmente Magnus, lo entiende como un estándar objetivo que está basado en el punto de vista de una persona neutral y prudente puesta en la misma situación.³¹

El numeral 3o. de la misma norma señala algunos de tales criterios para determinar la intención de una de las partes o el sentido que habría dado una persona razonable, como son todas las circunstancias relevantes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las mismas, que son criterios señalados en varias normas de la Convención.³² Así se determinó por una Corte suiza a propósito de una demanda interpuesta por el cesionario de un vendedor contra el comprador por no pago del precio en virtud de la entrega de unos cargamentos de fruta. Uno de los temas discutidos en el caso fue el del contenido exacto del contrato, pues mientras el vendedor alegaba que se trataba de un contrato de venta, el comprador señalaba que se trataba de una comisión pues nunca se había comprometido a pagar el precio exigido por el demandante.³³

Sale of Goods, Nueva York, Oceana, 1992, pp. 65-67; Schmidt-Kesel, Martin, “Article 8o.”, *cit.*, p. 155.

³⁰ Schmidt-Kesel, *ibidem*, p. 157.

³¹ Magnus, Ulrich, “*General Principles...*”, *cit.*; Martínez Cañellas, Anselmo, *La interpretación...*, *cit.*, p. 324; Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *Compraventa Internacional...*, *cit.*, p. 85.

³² Como advierte Schmidt-Kessel, la lista del numeral 3o. no es limitativa, lo que precisamente puede derivarse del enunciado normativo que sugiere tener en cuenta todas las circunstancias relevantes para deducir la intención. Schmidt-Kesel, Martin, “Article 8o.”, *cit.*, pp. 152 y 155. *Cfr.* Artículo 4.3 de los Principios de Unidroit en el que se señala que para la aplicación de los artículos 4.1 y 4.2, deberán tomarse en consideración todas las circunstancias, incluyendo: a) las negociaciones previas entre las partes; b) las prácticas que ellas hayan establecido entre sí; c) los actos realizados por las partes con posterioridad a la celebración del contrato; d) la naturaleza y finalidad del contrato; e) el significado comúnmente dado a los términos y expresiones en el respectivo ramo comercial; y f) los usos.

³³ *Handelsgericht Aargau*, 26 de noviembre de 2008, Suiza, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081126s1.html>

IV. NO IR CONTRA LOS PROPIOS ACTOS

Se ha reconocido tanto en la doctrina como en la jurisprudencia, que el principio de no ir contra los propios actos manifestado en observar una conducta o comportamiento coherente durante todo el *iter* contractual, es uno de aquellos en que se basa la Convención.³⁴

En este sentido, se ha señalado que tal principio se deriva principalmente de los artículos 16.2 b, 29.2, 47 -2, 63.2 y 80, entre otros.³⁵ La primera de las disposiciones mencionadas establece que la oferta será irrevocable si el destinatario ha actuado basado en la confianza generada por el oferente sobre el carácter irrevocable de aquella.³⁶

Adicionalmente, el artículo 29 de la Convención plantea una específica aplicación de la teoría de los propios actos al señalar que las cláusulas que se incluyan en los contratos de compraventa que restrinjan la posibilidad de modificar el contrato por una forma que no sea escrita, deberán ser observadas, pero “No obstante, cualquiera de las partes quedará

³⁴ Audit, Bernard, *La compraventa internacional...*, cit., pp. 63 y 64; Ferrari, Franco, “Uniform Interpretation...”, cit., p. 225; Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *Compraventa internacional...*, cit., p. 79; San Juan Crucelaegui, Javier, *Contrato de...*, cit., pp. 73 y 74; Schwenger, Ingeborg y Hachem, Pascal, “Article 7o.”, en Schwenger, Schlechtriem y Schwenger, Ingeborg (eds.), *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)* 3a. ed., Oxford, Nueva York, 2010, cit. p. 136. Cfr. Artículo 1.8 de los Principios de Unidroit: “Una parte no puede actuar en incoherencia con una creencia que ella ha causado a la otra y según la cual esa otra parte ha actuado en su detrimento, fiándose razonablemente y en su desventaja”. Sobre el origen y significado de la teoría de los actos propios y sus similares teorías del *stoppel* anglosajona y la *verwirkung* alemana, véase Díez Picazo y Ponce de León, Luis, *La doctrina de los propios actos. Un estudio crítico sobre la jurisprudencia del tribunal supremo*, Barcelona, Bosch, 1963, pp. 62 y 94, *passim*. Según la teoría del *stoppel* “...dentro de un proceso, una persona está impedida para hacer una alegación —aunque sea cierta— que esté en contradicción con el sentido objetivo de su anterior declaración o de su anterior conducta”. La *verwirkung* significa que una persona no sólo ha dejado de ejercer un derecho durante un cierto tiempo generando que la otra parte asuma que ya no lo ejercitará y que el ejercicio actual aparezca como “desleal e intolerable”.

³⁵ Audit, Bernard, *La compraventa internacional...*, cit., p. 64; San Juan Crucelaegui, Javier, *Contrato de...*, cit., pp. 73 y 74. Este autor también señala como manifestación de tal principio al artículo 50.2.

³⁶ Díez Picazo y Ponce de León, Luis, “Artículo 16”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías, Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, p. 177.

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”.

El artículo 47.2 de la Convención, establece que si el comprador hubiere fijado al vendedor un plazo suplementario para cumplir no podrá durante dicho plazo ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. En el mismo sentido el artículo 63.2 al establecer también que si el vendedor hubiere otorgado un plazo suplementario al comprador, no podrá ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. En ambas disposiciones se establece como excepción el que el beneficiado con el plazo suplementario hubiese manifestado que no cumplirá durante el mencionado plazo suplementario.

El artículo 80 señala que una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra cuando éste ha sido causado por acción u omisión de aquella que tal como lo expresa la doctrina, significa que una parte no puede sacar ventaja de un comportamiento propio infractor de un deber sin que se requiera necesariamente que lo incumplido sean las obligaciones del contrato.³⁷

La teoría de los propios actos está reiterada en otro artículo de los Principios de Unidroit (1.8) donde se señala que una parte no puede actuar siendo incoherente o actuando en contradicción con una idea o creencia que ella ha causado a la otra y según la cual esa otra parte ha actuado en su detrimento, fiándose razonablemente y en su desventaja.

Adicionalmente, señala la doctrina que éste puede entenderse como un deber derivado de la buena fe y como tal, se considera, puede a su vez pensarse en que constituye un principio general en el que se basa la Convención, no necesariamente limitado al caso del artículo 29.³⁸

³⁷ Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *Compraventa internacional...*, cit., p. 336; San Juan Crucelaegui, Javier, *Contrato de...*, cit., p. 73; Salvador Coderch, Pablo, “Artículo 80”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, pp. 657-659. Al explicar que no necesariamente el comportamiento del acreedor consista en una violación de las obligaciones contractuales, el autor menciona el caso de la persona a la que éste utiliza para impedir la realización de la prestación que corresponde efectuar al deudor.

³⁸ Cabanillas Sánchez, Antonio, “Artículo 29”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, p. 239.

PRINCIPIOS GENERALES EN LA CONVENCIÓN DE NACIONES UNIDAS 1001

En este sentido, un fallo arbitral austriaco ha asumido que la teoría de los propios actos es uno de los principios en los que se basa la Convención, entendiéndolo como una expresión del principio de la buena fe. En el caso, con respecto a un comprador que no notificó al vendedor sino seis meses después de la entrega la falta de conformidad de las mercaderías y el vendedor trató de argumentar que se trataba de una reclamación extemporánea, el Tribunal consideró que el vendedor no podía defenderse con este argumento toda vez que con su comportamiento había hecho creer al comprador que no lo utilizaría. Así, el Tribunal consideró que el principio *venire contra factum proprium* es uno de aquellos en los que se basa la Convención.³⁹

En otro fallo se asumió que la conducta contradictoria es una violación del principio de buena fe. El caso se refirió a los siguientes hechos: se celebró un contrato de venta e instalación de mobiliario para una heladería por un precio total asumiendo que ya se había realizado un pago parcial. El comprador aceptó y firmó siete letras de cambio por el precio pendiente. Con posterioridad reclamó por la calidad del mobiliario. El vendedor demandó ejecutivamente por el cobro de las letras de cambio al comprador.

El Tribunal asumió que el comprador había aceptado la conformidad de los bienes objeto del contrato al acordar con el vendedor el precio pendiente y librar las letras de cambio. Igualmente, estableció que el comprador debía haber examinado los bienes de acuerdo con el artículo 38 de la Convención y al haberlos aceptado había renunciado al derecho de oponer la falta de conformidad según el artículo 39 de la misma y no

³⁹ Laudo Arbitral, *Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft Tribunal Arbitral*, SCH-4318, 15 de junio de 1994, Austria, clout núm. 94, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940615a4.html>. En este sentido, varios fallos han señalado que la figura del *stoppel* se deriva de la buena fe. Cfr. Laudo arbitral núm. 302/1996, *Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry*, 27 de julio de 1999, Rusia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990727r1.html>. *Oberlandesgericht Karlsruhe*; 1U 280/96, 25 de junio de 1997, Alemania, clout núm. 230, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970625g1.html>. Laudo Arbitral, *Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft*, SCH-4366, 15 de junio de 1994, Austria, clout núm. 93. *Hof 's-Hertogenbosch*, 26 de febrero de 1992, Países Bajos, *Nederlands Internationaal Privaatrecht*, 1992, núm. 354, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920226n1.html>. De la misma forma el comentario al artículo 1.8 de los Principios de Unidroit ha tenido un amplio desarrollo y lealtad negocial: “lealtad, corrección, rectitud, honestidad”.

podía alegar que los bienes eran defectuosos pues se trataría de un comportamiento contradictorio violatorio del deber de buena fe del artículo 7o. (1) de la Convención.⁴⁰

V. LIBERTAD DE FORMAS

El contrato de venta internacional, conforme a lo dispuesto en el artículo 11 de la Convención, no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, consagrándose de esta manera como regla general la consensualidad en la formación de los contratos.⁴¹ De la misma forma se encuentra consagrado en el artículo 1.2 de los Principios de Unidroit: “Nada de lo expresado en estos Principios requiere que un contrato, declaración o acto alguno deba ser celebrado o probado conforme a una forma en particular. El contrato puede ser probado por cualquier medio, incluidos testigos”.

En los tribunales, este principio ha tenido un amplio desarrollo de manera que se ha establecido incluso que así el contrato se haya celebrado por escrito, las partes podrían modificarlo verbalmente y también modificarlo y terminarlo en forma tácita, pues la Convención no regula una determinada forma de terminación del contrato.

De alguna forma, es lo asumido en un fallo belga de 2002. La disputa surgió a partir de la demanda interpuesta por un empresario belga contra un comprador francés por incumplimiento de un contrato de soportes de plástico para buscapersonas. El comprador alegó que no había contrato pues las partes no habían superado la fase de negociaciones las que se habían insertado en un escrito titulado “Carta de intención”. El Tribunal de primera instancia negó su jurisdicción, lo que fue modificado por el Tribunal de Apelaciones basado en el artículo 5.1. de la Convención de Bruselas de 1968 sobre competencia judicial y reconocimiento y ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil. El Tribunal estableció que las partes habían celebrado un contrato a pesar de haber

⁴⁰ *Landgericht Saabrücken*, 26 de marzo de 1996, Alemania, núm. 337, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960326g1.html>

⁴¹ *Cfr.* Ferrari, Franco, “Uniform Interpretation...”, *cit.*, p. 224; Magnus, Ulrich, “General Principles...”, *cit.*; Martínez Cañellas, Anselmo, *La interpretación...*, *cit.*, p. 325; San Juan Crucelegui, Javier, *Contrato de...*, *cit.*, p. 76. Osman señala que la primacía del consensualismo sobre la forma es un principio de la *lex mercatoria*. Osman, Filali, *op. cit.*, pp. 84 y ss.

titulado “carta de intención” a su escrito, puesto que en virtud de la misma se autorizó al vendedor para comenzar el diseño e integración de los dispositivos para buscapersonas, al igual de otras conversaciones entre las mismas partes de donde se infirió que había un contrato, de forma que el pago debía hacerse en el lugar de establecimiento del vendedor, conforme al artículo 57 de la Convención sobre compraventa internacional, que resultó ser la aplicable puesto que en la carta de intención se había escogido a la ley francesa como ley aplicable y Francia es un estado contratante de la misma.⁴²

También en otro caso que se originó a propósito de una venta de revestimientos de paredes. Al momento de la entrega se advirtió que no cumplían con las especificaciones requeridas y las partes acordaron la restitución de los mismos. Al día siguiente de su recepción, el vendedor advirtió que los revestimientos estaban dañados. El Tribunal Supremo estableció que las partes habían acordado una terminación del contrato la que no requiere forma alguna según el artículo 29 de la Convención. Finalmente, se aplicaron los artículos 81 y siguientes de la Convención a la resolución convenida de tal forma que se concluyó que el comprador cumplió cuando adoptó las medidas conducentes a la restitución de las mercaderías y que los daños no se debían a su conducta.⁴³

De igual manera se ha consagrado la libertad en la prueba, admitiéndose incluso la testimonial. Como consecuencia de ello, las partes pueden adoptar como medio probatorio del contrato el que a bien tengan (formalidad *ad probationem*) y en esto la Convención desplaza a las normas nacionales que requieran probar que el contrato se ha celebrado por escrito. Así se resolvió en un caso a propósito de una demanda interpuesta por un fabricante de zapatos a la compradora, quien celebró el contrato con una empresa que había celebrado un contrato de distribución exclusiva con la demandante. El demandante reclamó el pago al demandado y el tribunal estableció que entre éstos no se había celebrado el contrato. En sus consideraciones, el Tribunal estableció que en la Convención no se requiere

⁴² *Hof van Beroep Gent*, 15 de mayo de 2002, Bélgica, en <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=940&step=Abstract>

⁴³ *Oberster Gerichtshof*, 29 de junio de 1999, Austria, núm. 422, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990629a3.html>

un contrato escrito y por tanto puede examinarse como prueba las negociaciones si las hubiere.⁴⁴

Por su parte, el artículo 29 consagra que el contrato podrá modificarse por el simple acuerdo entre las partes sin requerir formalidades para ello. Así, al interpretar de manera conjunta los artículos 11 y 29, se tiene que la Convención reconoce el principio de la consensualidad, tanto para la formación como para la modificación y extinción.⁴⁵ Incluso, un contrato que se haya celebrado por escrito podría modificarse en forma verbal y viceversa.⁴⁶ La única limitación es la que se establece por medio de la reserva del artículo 96, conforme al cual si la legislación de un Estado parte de la Convención exige que los contratos se celebren o pueben por escrito, el Estado podrá hacer una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la Parte II de la misma que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito, no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado.⁴⁷

Ahora bien, no obstante el principio de libertad de formas, las partes pueden incluir en sus contratos cláusulas de integración contractual, que consisten en estipulaciones por medio de las cuales los contratantes pretenden cerrar toda negociación anterior y por tanto señalar que todo lo acordado es lo que se encuentra dentro del texto del respectivo contrato (que se habrá celebrado por escrito). Su objetivo es evitar que un contrato pueda ser interpretado, suplementado o contradicho mediante prueba de

⁴⁴ *Fercus, S.r.l. vs. Palazzo U.S. District Court for the Southern District of New York*; núm. 98 CIV. 7728(NRB), 8 de agosto de 2000, Estados Unidos, clout núm. 414, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000808ul.html>; véase *Rechtbank van Koophandel Kortrijk*, 4 de abril de 2001, Bélgica, <http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2001-04-04.html>, y *LG Memmingen*, 1o. de diciembre de 1993, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/931201g2.html>

⁴⁵ Comoglio, Luigi Paolo, “Libertá di forma e libertá di prova nella compravendita internazionale di merci”, *Rivista trimestrale di Diritto e Procedura civile*, año XLIV, núm. 3, 1990, p. 793.

⁴⁶ Scrhoeter, Ulrich G., “Article 29”, en Schlechtriem, Schwenzler e Ingeborg Schwenzler (eds.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3a. ed., Nueva York, Oxford, 2010, p. 473.

⁴⁷ Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *Compraventa internacional...*, cit., pp. 95 y 96.

declaraciones o acuerdos anteriores.⁴⁸ Igualmente, mediante dichas cláusulas las partes pretenden que cualquier modificación que se quiera introducir al contrato se haga respetando la forma de perfección, negándole valor a cualquier pretendida modificación del contrato que se haga por otra forma, como pudiere ser verbalmente.⁴⁹

En el derecho estadounidense frente a este tipo de cláusulas se ha aceptado la regla *parol evidence rule*, según la cual si el contrato celebrado por escrito contiene todo el acuerdo de las partes, se limita la posibilidad de acudir a acuerdos previos entre las partes y tampoco se permite otra prueba que el contrato mismo, por tanto no se podrán modificar o agregar elementos al contrato, que no sea de esa misma forma.⁵⁰ De todas maneras, como una excepción a esta regla en la sección 2-202 del Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos, se permite acudir a las negociaciones preliminares o a otros acuerdos durante la ejecución con una finalidad interpretativa del contrato o complementaria del mismo.⁵¹

La Convención sobre Compraventa Internacional no incluye norma alguna que se refiera a las cláusulas de integración o *merger clauses*, lo cual no impide pensar que tendrían valor, puesto que la Convención reconoce en el artículo 6o. la autonomía de la voluntad en sentido material. No obstante, cabe afirmar que tales cláusulas no impiden que se pueda acudir a las negociaciones previas entre los contratantes para interpretar su voluntad y los términos contractuales, puesto que esta función de los tratos previos está claramente reconocida en el artículo 8o. numeral 3o. de la Convención.

En cuanto a las *merger clauses*, a contrario de la Convención sobre compraventa internacional la cual no obstante la interpretación sugerida no contiene una norma expresa que se refiera a ellas, los Principios de Uni-

⁴⁸ Calamari, John y Perillo, Joseph, *The Law of Contracts*, 4a. ed., St. Paul, Hornbook series, West Publishing Co., 1998, p. 139; Farnsworth, E. Allan, *Contracts*, 3a. ed., Nueva York, Aspen Law & Business, 1999, p. 436; Perales Viscasillas, María del Pilar, “Las cláusulas de restricción probatoria o *merger clauses* en los contratos internacionales”, 1997, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/merger.html>

⁴⁹ Scrhoeter, Ulrich G., *op. cit.*, p. 481.

⁵⁰ Véase § 213 *Restatement (the Second) of Contracts*, y § 2-202, UCC. Farnsworth, Allan, *op. cit.*, pp. 427 y ss.; Zweigert, K. y Kötz, H., *An Introduction to Comparative Law*, 3a. ed., trad. de Tony Weir, Nueva York, Oxford, 1998, pp. 406-408.

⁵¹ Hillman, Robert A., *Principles of Contract Law*, St. Paul, Thomson West, 2004, p. 241.

droit sí las regulan en el artículo 2.1.17, así: “Un contrato escrito que contiene una cláusula de que lo escrito recoge completamente todo lo acordado, no puede ser contradicho o complementado mediante prueba de declaraciones o de acuerdos anteriores. No obstante, tales declaraciones o acuerdos podrán utilizarse para interpretar lo escrito”.

Por otro lado, a las cláusulas restrictivas para la modificación (*no oral modification clauses*) se refiere el artículo 29, numeral 2, de la Convención, cuando partiendo de la idea de permitir en principio que el contrato se modifique o extinga por mero acuerdo entre las partes, sin requerir para ello ninguna formalidad, establece que: “Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma”, admitiendo en principio las cláusulas limitativas de modificaciones orales.⁵² Ello, igualmente en virtud de la autonomía de la voluntad en sentido material, significaría modificar para el caso concreto el principio de libertad de forma y de prueba consagrado en el artículo 11 de la Convención.

De todas formas, puede afirmarse que estas cláusulas se encuentran limitadas dentro del contexto de la Convención, por dos vías: la primera, la constituye el artículo 8o., numeral 3, de la Convención, el cual señala que las negociaciones preliminares tendrán valor interpretativo, para determinar la intención de una parte o el sentido de algún término contractual.

En la jurisprudencia, se encuentran casos donde se ha negado la aplicación de la *parol evidence rule*, teniendo en cuenta el artículo 8.3 de la Convención. En este sentido puede verse el fallo *MCC-Marble Ceramic Center* contra *Ceramica Nuova D'Agostino*, emitido por la Corte federal de apelaciones [Circuito 11] de los Estados Unidos de 29 de junio de 1998, en el que se alegó la aplicación de la regla *parol evidence rule* a un contrato regido por la Convención.⁵³

⁵² El artículo 96 de la Convención permite hacer a los Estados una declaración en el sentido de que si su derecho exige que los contratos de compraventa se celebren o prueben por escrito, que no se le aplique el artículo 29, en el evento en que alguna de las partes contratantes tengan su establecimiento en dichos Estados.

⁵³ *MCC-Marble Ceramic Center vs. Ceramica Nuova D'Agostino*, *Federal Appellate Court [11th Circuit]*, núm. 97-4250 29 de junio de 1998, Estados Unidos, núm. 222, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980629u1.html>

No obstante, téngase en cuenta que esta posición no ha sido unánimemente aceptada, pues existe un argumento según el cual, de presentarse una modificación oral en un contrato de compraventa internacional, se aplica a dicha cláusula el derecho nacional que rija el punto y no la Convención, puesto que la misma no regula tal aspecto. Esta fue la posición asumida en el caso *Beijing Metals & Minerals Import/Export Corp* contra *American Business Center*, por la Corte de Apelaciones del Distrito núm. 15 de los Estados Unidos en fallo de 15 de junio de 1993. En efecto, frente a la intención de una de las partes de hacer valer un acuerdo verbal sobre un aspecto del contrato que se había celebrado por escrito, el tribunal de primera instancia señaló que no se podía admitir en el caso pruebas testimoniales de acuerdos verbales, según la regla *parol evidence rule* o de inadmisibilidad de la prueba de manifestaciones verbales, vigente en el Estado de Texas. El Tribunal señaló la aplicación de la regla *parol evidence rule* indicando que la misma debía tenerse en cuenta independientemente de que se aplicara o no la Convención.⁵⁴

La otra forma de atemperar dicha cláusula es acudir a los actos propios, como lo señala el mismo artículo 29 de la Convención. Así, a pesar de la cláusula, la conducta de una parte contraria a los términos acordados en el contrato consentida de alguna forma por la otra, podrá servir para deducir que se ha renunciado a la cláusula de modificación escrita y que ha generado una confianza en la otra para actuar de tal modo.⁵⁵

La regla sobre restricción para la modificación, atemperada por la doctrina de los propios actos, se encuentra reproducida en los Principios de Unidroit, artículo 2.1.18 en los siguientes términos:

⁵⁴ *Beijing Metals vs. American Business Center*, *Federal Appellate Court [5th Circuit]*, 15 de junio de 1993, Estados Unidos, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930615u1.html>. Véase también comentando el anterior y este fallo a Frignani, Aldo y Torselo, Marco, *Il contratto*, cit., p. 467.

⁵⁵ Así en la doctrina Coca Payeras, Miguel, “Artículo 11”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, pp. 154 y 155; Cabanillas Sánchez, Antonio, “Artículo 29”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, p. 239. Véase en la jurisprudencia: Laudo Arbitral, *Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft Tribunal Arbitral*, SCH-4318, 15 de junio de 1994, Austria, núm. 94, cit.

(Modificación en una forma en particular)

Un contrato por escrito que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo sea en una forma en particular no podrá modificarse ni extinguirse de otra forma. No obstante, una parte quedará vinculada por sus propios actos y no podrá valerse de dicha cláusula en la medida en que la otra parte haya actuado razonablemente en función de tales actos.

VI. EL DEBER DE MITIGAR LOS DAÑOS

El deber de mitigar los daños se encuentra regulado en el artículo 77 de la Convención:

La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida

La mitigación de daños se entiende como uno de los principios en los que se basa la Convención⁵⁶ y se considera basado tanto en el principio de buena fe en el comercio internacional⁵⁷ como en una cuestión de carácter económico al intentar desincentivar conductas pasivas que permitan la agravación del daño que hubiere podido ser evitado.⁵⁸

⁵⁶ Audit, Bernard, *La compraventa internacional...*, cit., p. 64; Ferrari, Franco, “Uniform Interpretation...”, cit., p. 225; Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *Compraventa Internacional...*, cit., p. 79; Honnold, John, *Uniform Law...*, cit., p. 101; Magnus, Ulrich, “General Principles...”, cit.; San Juan Crucelaegui, Javier, *Contrato de...*, cit., pp. 77 y 78; Schwenger y Hachem, “Article 7”, cit. p. 138; Schwenger, Ingeborg, “Article 77”, en Schwenger, Schlechtriem y Schwenger, Ingeborg (eds.), *op. cit.*, p. 1462. Los tribunales lo han asumido como un principio en que se basa la Convención. *Landgericht Zwickau*, 19 de marzo de 1999, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990319g1.html>. Laudo Arbitral CCI 8817, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 10, núm. 2, Fall 1999, p. 75. *Al Palazzo S.r.l. vs. Bernardaud di Limoges S.A.*, *Tribunale di Rimini*, 26 de noviembre de 2002, Italia, clout núm. 608, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021126i3.html>

⁵⁷ Schwenger, *ibidem*, p. 1042.

⁵⁸ Soler Presas, Ana, *La valoración del daño en el contrato de compraventa*, Pamplona, Universidad Pontificia Comillas, Aranzadi, 1998, pp. 64 y 65.

En el artículo 7.4.8 de los Principios de Unidroit también se incluye:

Atenuación del daño.

1) La parte incumplidora no es responsable del daño sufrido por la parte perjudicada en tanto que el daño pudo haber sido reducido si esa parte hubiera adaptado medidas razonables.

2) La parte perjudicada tiene derecho a recuperar cualquier gasto razonable efectuado en un intento por reducir el daño.

Esta regla, de origen anglosajón, se encuentra en el §350 del *Restatement (2nd) of contracts* de los Estados Unidos,⁵⁹ de tal forma que los daños no son recuperables en la medida en que hubieren podido ser evitados por la parte agraviada. Ello no le impide al afectado reclamar la indemnización en la medida en que hubiera hecho esfuerzos razonables para evitar la pérdida.

En la doctrina se ha señalado que la mitigación de daños comporta tanto un aspecto positivo como negativo, manifestados en que el acreedor debe adoptar las medidas que sean necesarias para reducir o evitar las pérdidas que el incumplimiento le haya generado o que esté en posibilidades de hacerlo y el negativo, en abstenerse de realizar conductas que pudieren incrementar las pérdidas del deudor.⁶⁰

La determinación de las medidas que resulten razonables para mitigar el daño dependerá tanto de los usos, como de las prácticas establecidas entre las partes y la conducta de lo que haría o hubiese hecho en una situación similar una persona de la misma posición y similares circunstancias que el que está en el deber de tomar tales medidas, todo conforme a lo establecido en los artículos 9o. y 8.2, respectivamente, sin que impliquen obviamente gastos desproporcionados.⁶¹ En la jurisprudencia se ha considerado que constituyen conductas mitigadoras del daño, por ejemplo,

⁵⁹ American Law Institute, *Restatement of the Law (2nd)*, núm. 3, St. Paul, American Law Institute Publishers, 1981, p. 126.

⁶⁰ Knapp, Victor, "Article 77", en Bonell, Bianca, *Commentary on the International Sales Law*, Milán, Giuffrè, 1987, p. 560; Vázquez Lepinette, Tomás, *La conservación de las mercaderías en la compraventa internacional*, Valencia, Tirant lo Blanch, 1995, pp. 181-183.

⁶¹ Enderlein, Fritz; Maskow, Dietrich, *International Sales...*, *cit.*, p. 308; Knapp, Victor, "Article 77", *cit.*, p. 560; Schwenger, Ingeborg, "Article 77", *cit.*, p. 1045.

adquirir de otro proveedor repuestos que reemplacen las piezas dañadas,⁶² contratar con un tercero la entrega de bienes que no fueron puestos a tiempo a disposición del comprador⁶³ o los gastos asumidos por el vendedor por transporte y almacenamiento de una mercadería no recibida por el comprador.⁶⁴ En la doctrina igualmente se señala que como consecuen-

⁶² En un caso en que se alegó falta de conformidad por parte del comprador de unos compresores de aire se condenó a la vendedora, empresa fabricante, a pagar una indemnización que cubriera los gastos efectuados por el comprador al intentar subsanar los defectos y el pago efectuado por el demandante al adquirir compresores de un tercero a fin de mitigar las pérdidas derivadas de que el demandante no pudiera atender pedidos por el incumplimiento del demandado, los gastos de manipulación y almacenamiento de los bienes no conformes por parte del comprador y el lucro cesante del comprador ocasionado con la disminución de las ventas de dichos bienes a terceros. *Delchi Carrier SpA vs. Rotorex corp.*, Federal District Court, Northern District of New York, 9 de septiembre de 1994, Estados Unidos, clout núm. 85, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940909u1.html>. En apelación se confirmó el fallo y se adicionaron algunas partidas indemnizatorias que habían sido denegadas en primera instancia como los gastos de transporte y aduanas relacionados con el envío de los compresores no conformes, entre otros. *Delchi Carrier SpA vs. Rotorex corp.* Federal Court of Appeals for the Second Circuit, 6 de diciembre de 1995, Estados Unidos, clout núm. 138, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951206u1.html>

⁶³ A propósito de un contrato celebrado entre una empresa canadiense (vendedora) y una empresa de los Estados Unidos (compradora) para la producción y entrega de moldes para la fabricación de partes de automóviles en el que el vendedor se retrasó en la producción, ante lo que el comprador debió encargar a otro productor la fabricación de los moldes a fin de entregar a los compradores finales las piezas en el tiempo debido. El comprador reclamó y obtuvo los costos extras ocasionados por el cambio de productor, además de los daños por incumplimiento de la garantía puesto que algunos de los moldes no eran conformes a las especificaciones contractuales. *Nova Tool & Mold Inc. vs. London Industries Inc.*, Ontario Court, General Division, 16 de diciembre de 1998, Canadá, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981216c4.html>. En apelación: *Nova Tool & Mold Inc. vs. London Industries Inc.*, Ontario Court of Appeal, 26 de enero de 2000, Canadá, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000126c4.html>

⁶⁴ Así, en un caso a propósito de una demanda interpuesta por el vendedor en la que reclamó indemnización por incumplimiento del comprador e intereses por no pago del precio. El tribunal aceptó la declaración de resolución del contrato por el vendedor por el hecho de no haberse efectuado el pago en el plazo suplementario conforme a los artículos 63.1 y 64.1.b de la Convención. Igualmente decretó que el comprador tenía derecho a reclamar los intereses según el artículo 78 y la indemnización reclamada por el vendedor por la conservación de la maquinaria sin entregar, según el artículo 74 y aceptó que el vendedor había mitigado el daño según el artículo 77 al transportar y almacenar la merca-

cia del deber de mitigar los daños, debe resarcirse el costo de las mismas y se excluye la indemnización de pérdidas que se pudieron evitar.⁶⁵

Este principio tiene aplicación en dos situaciones específicas, que son las consagradas en los artículos 85 y 86 relacionadas con la conservación de las mercaderías tanto para el vendedor como para el comprador en los casos que pasan a especificarse. Según el primero, si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o cuando en el evento en que la entrega y el pago se deban hacer simultáneamente no paga el precio, el vendedor, si está en poder o disposición de las mercaderías debe adoptar las medidas razonables atendidas las circunstancias para su conservación. Conforme al segundo, si el comprador ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho legal o contractual a rechazarlas ante cualquier situación de incumplimiento del vendedor como cuando las mercaderías presentan defectos de calidad o cantidad o se entregan en un lugar o momento diferentes a los que correspondan según lo pactado en el contrato o en la Convención, conforme a los artículos 45 a 52, debe adoptar las medidas razonables según las circunstancias para su conservación tales como el depósito en los almacenes de un tercero, posibilidad contemplada en el artículo 87 de la Convención, o venderlas a un tercero en los eventos contemplados en el artículo 88, como cuando la otra parte se hubiere demorado excesivamente en tomar posesión de las mercaderías, en aceptar su devolución o pagar el precio o los gastos de conservación, o las que fueren razonables.⁶⁶

También se ha admitido que el deber de mitigar los daños no queda circunscrito a la eventual etapa de incumplimiento contractual. Aun antes de la celebración del contrato se debería informar a la otra parte sobre el

dería no recibida por el comprador. Laudo Arbitral CCI 7585, 1992, clout núm. 301, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 6, núm. 2, noviembre de 1995, p. 60.

⁶⁵ Enderlein, Fritz; Maskow, Dietrich, *International Sales...*, *cit.*, pp. 308 y 309; Soler Presas, Ana, “Artículo 77”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, pp. 77 y 78. Igualmente en el numeral 2o. del artículo 7.4.8 de los Principios de Unidroit: “La parte perjudicada tiene derecho a recuperar cualquier gasto razonablemente efectuado en un intento por reducir el daño”.

⁶⁶ Honnold, John, *Uniform Law...*, *cit.*, p. 101; Montes, Vicente, “Artículo 86”, en Díez Picazo y Ponce de León, Luis (dirs.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998, p. 689.

riesgo de pérdida y durante la fase de ejecución antes de que se llegue al posible incumplimiento, lo que genera la posibilidad de declarar la resolución del contrato por incumplimiento esencial previsible figura prevista en el artículo 72 núm 1o. de la Convención.⁶⁷

VII. EL PRINCIPIO *FAVOR CONTRACTUS*

En la doctrina se ha reconocido que la Convención promueve el principio de conservación del contrato, en la medida en que se restringen las causas que pueden conducir a la resolución del mismo, fundándose en el concepto de incumplimiento esencial, tal como se deriva de los artículos 14, 18.1, 18.3, 25, 34, 37, 47, 48, 49, 51, 55, 63 y 64.⁶⁸ Igualmente puede afirmarse que este principio se manifiesta en reglas que restringen la posible ineficacia del contrato por inobservancia bien sea de reglas de validez, tema excluido de la Convención por el artículo 4o., o de requisitos para la perfección del contrato, como sucede con el artículo 19 que atempera la rigurosidad de la regla del espejo⁶⁹ y el artículo 53 que determina la viabilidad del contrato aunque no se haya pactado el precio, caso en el cual se entiende pactado el que determinen los usos.

Lo propio sucede a partir de las reglas sobre incumplimiento que permiten al deudor remediar tal situación (artículos 34, 37 y 38), como en el caso de la falta de conformidad, toda vez que se permite la reparación del bien, la rebaja del precio, quedando la resolución del contrato para los casos en que tal situación constituya incumplimiento esencial, aun cuando incluso en este caso, se permite salvar al contrato mediante la sustitución de las mercaderías.

⁶⁷ Knapp, Victor, "Article 77", *cit.*, pp. 566 y 567; Schwenger, Ingeborg, "Article 77", *cit.*, p. 1043.

⁶⁸ *Cfr.* Ferrari, Franco, "Uniform Interpretation...", *cit.*, p. 225; Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *Compraventa internacional...*, *cit.*, p. 79; Magnus, Ulrich, "General Principles...", *cit.*; Martínez Cañellas, Anselmo, *La interpretación...*, *cit.*, p. 326; Perales Viscasillas, María del Pilar, *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Valencia, Tirant Lo Blanch, 1996, pp. 641 y 642; San Juan Crucelaegui, Javier, *Contrato de...*, *cit.*, pp. 76 y 77; Schwenger y Hachem, "Article 77", *cit.*, p. 138; Vidal Olivares, Álvaro Rodrigo, "El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional", *Revista Chilena de Derecho*, vol. 33, núm. 3, 2006, p. 453.

⁶⁹ Martínez Cañellas, Anselmo, *La interpretación...*, *cit.*, p. 326.

También puede asumirse como una medida que persigue la conservación del contrato la consagrada en el artículo 71 de la Convención,⁷⁰ y que consiste en la posibilidad de permitir la suspensión del cumplimiento de las obligaciones si después de la celebración del contrato resulta manifiesto que el otro contratante no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia o su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato, con la carga de comunicar a la otra parte en forma inmediata la decisión de diferir sus obligaciones. La misma norma establece que la parte que difiere el cumplimiento deberá reanudarlo si la otra da seguridades suficientes de que cumplirá con sus obligaciones.

VIII. CONCLUSIONES

Las principales conclusiones derivadas de lo expuesto en este trabajo, pueden sintetizarse de la siguiente manera:

1. El recurso a principios generales en el contexto de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, sirve para interpretar tanto la propia Convención, como el contrato regido por ella.
2. Tales principios pueden deducirse en una primera instancia del propio articulado de la Convención, al inferirlos como reglas con carácter general de normas que regulan cuestiones específicas, proceso en el cual se utiliza tanto la inducción como la deducción y su verificación doctrinal y jurisprudencial.
3. A pesar de la existencia de una tendencia que busca restringir el principio de la buena fe solamente a la interpretación de la Convención, en la doctrina y en las decisiones de los tribunales se ha abierto paso una corriente que asume que se trata de una regla de conducta a la que se someten los contratantes desde la fase preliminar y de la cual surgen a su vez obligaciones que éstos deben observar, tales como la confidencialidad, etcétera.

⁷⁰ Así también la han asumido en la doctrina: Garro, Alejandro M. y Zuppi, Alberto L., *Compraventa internacional...*, cit., p. 204; Fountoulakis, Christiana, “Artículo 71”, en Schwenzer, Schlechtriem y Schwenzer, Ingeborg (eds.), *op. cit.*, p. 950.

4. Según el principio de real intención, ésta si se manifiesta objetivamente prevalecerá sobre las expresiones de los contratantes, todo lo cual puede surgir tanto en los actos de preparación, celebración y ejecución del contrato.
5. En cuanto al principio de razonabilidad, que combina elementos subjetivos y objetivos, se trata de comparar la conducta de cualquiera de las partes con el de un sujeto ideal del mismo tipo que el contratante que se dedica al mismo tipo de negocios y a la conducta hipotética de dicho sujeto puesto en la misma situación de la otra parte.
6. El principio de no ir contra los propios actos se infiere de varias normas de la Convención y consiste en exigir un comportamiento coherente durante todo el *iter* contractual incluyendo la fase de tratos preparatorios.
7. La libertad de formas tiene dos manifestaciones que son: la libertad de manifestación de la voluntad y la libertad de prueba. Tal principio, en unión al de la buena fe hace que incluso las cláusulas de restricción para la modificación y de integración contractual cedan su paso de manera que deba entenderse que a pesar de ellas, las partes sí pueden acudir a los actos previos si de ellos se puede inferir la real voluntad y que con su conducta se entiendan modificados los términos del contrato.
8. El deber de mitigar los daños consistente en que el acreedor debe adoptar las medidas razonables para reducir la pérdida derivada del incumplimiento de la otra parte, se manifiesta incluso en la etapa preparatoria. La determinación de las medidas que resulten razonables para mitigar el daño dependerá de los usos y prácticas establecidas entre las partes, además de la conducta que asumiría una persona en circunstancias y situación similares.
9. Finalmente, aunque sin pretender que la lista se agota en ellos, cabe identificar como principio general, el de conservación del contrato de forma que se restringen las causas que pueden conducir a la resolución del mismo por incumplimiento, o su ineficacia.

IX. BIBLIOGRAFÍA

- AMERICAN LAW INSTITUTE, *Restatement of the Law*, 2a. ed., St. Paul, American Law Institute Publishers, núm. 3, 1981.
- ATIYAH, P. S., *An Introduction to the Law of Contract*, 5a. ed., Nueva York, Oxford, Clarendon Law Series, 1995.
- AUDIT, Bernard, *La compraventa internacional de mercaderías*, trad. de Ricardo de Zavalía, Buenos Aires, Zavalía Editor, 1994.
- BETTI, Emilio, *Interpretación de la ley y de los actos jurídicos*, trad. de José Luis de los Mozos, Madrid, Revista de Derecho Privado, 1975.
- BRIDGE, Michael, *The International Sales of Goods. Law and Practice*, 2a. ed., Nueva York, Oxford, 2007.
- CABANILLAS SÁNCHEZ, Antonio, “Artículo 29”, en DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998.
- CALAMARI, John y PERILLO, Joseph, *The Law of Contracts*, 4a. ed., St. Paul, West Publishing Co., Hornbook series, 1998.
- CALVO CARAVACA, Alfonso Luis, “Artículo 7o.”, en DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998.
- COCA PAYERAS, Miguel, “Artículo 11”, en DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998.
- COMOGLIO, Luigi Paolo, “Libertá di forma e libertá di prova nella compraventa internazionale di merci”, *Rivista Trimestrale di Diritto e Procedura civile*, Anno XLIV, núm. 3, 1990.
- DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis, *La doctrina de los propios actos. Un estudio crítico sobre la jurisprudencia del tribunal supremo*, Barcelona, Bosch, 1963.
- , “Artículo 16”, en DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998.
- ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, *International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*, Nueva York, Oceana, 1992.

- ESSER, Josef, *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del derecho privado*, trad. de Eduardo Valenti Fiol, Barcelona, Bosch, 1961.
- FARNSWORTH, Allan, “The concept of ‘Good Faith’ in American Law”, *Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero*, Roma, núm. 10, 1993, <http://soi.cnr.it/~crdcs/crdcs/farnswort.htm>
- FERRARI, Franco, “Uniform Interpretation of the 1980 Uniform Sales Law”, *Georgia Journal of International and Comparative Law*, vol. 24, núm. 2, 1994.
- FOUNTOULAKIS, Christiana, “Artículo 71”, en SCHLECHTRIEM, SCHWENZER, Ingeborg (eds.), *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, 3a. ed., Nueva York, Oxford, 2010.
- FRIGNANI, Aldo y TORSELO, Marco, “Il contratto internazionale. Diritto comparato e prassi commerciale”, *Trattato di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico dell’economia*, 2a. ed., Padova, Direto da Francesco Galgano-Cedam, 2010.
- GALÁN BARRERA, Diego Ricardo, “La integración de lagunas en la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, en Jorge Oviedo Albán (coord.), *Obligaciones y contratos en el derecho contemporáneo*, Medellín, Diké-Universidad de la Sabana, 2010.
- GARRO, Alejandro M. y ZUPPI, Alberto L., *Compraventa Internacional de Mercaderías. La Convención de Viena de 1980*, 2a. ed., Buenos Aires, Abeledo Perrot, 2012.
- HILLMAN, Robert A., *Principles of contract law*, St. Paul, Thomson West, 2004.
- HONNOLD, John, *Uniform Law of International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3a. ed., The Hague, Kluwer, 1999.
- ILLESCAS ORTIZ, Rafael y PERALES VISCASILLAS, Pilar, *Derecho mercantil internacional. El derecho uniforme*, Madrid, Universidad Carlos III de Madrid-Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 2003.
- KEE, Christopher y MUÑOZ, Edgardo, “In Defence of the CISG”, *Deakin Law Review*, vol. 14, núm. 1, 2009.
- KLEIN, John, “Good Faith in International Transactions”, *Liverpool Law Review*, núm. 15, 1993.
- KNAPP, Víctor, “Article 77”, en BONELL, Bianca, *Commentary on the International Sales Law*, Milán, Giuffrè, 1987.

- LÓPEZ LÓPEZ, Ángel, “Artículo 8o.”, en DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998.
- MAGNUS, Ulrich, “Remarks on good faith”, 1998, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles/uni7.html#um>
- MARTÍNEZ CAÑELLAS, Anselmo, *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías, de 11 de abril de 1980*, Granada, Comares, 2004.
- MONTES, Vicente, “Artículo 86”, en DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998.
- OSMAN, Filali, *Les principes généraux de la lex mercatoria. Contribution à l'étude d'un ordre juridique anational*, París, L.G.D.J, 1992.
- PERALES VISCASILLAS, Pilar, “El derecho uniforme del comercio internacional: los principios de Unidroit. Ámbito de aplicación y disposiciones generales”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 223, 1997.
- , “La «batalla de los formularios» en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: una comparación con la sección 2-207 ucc y los *Principios de Unidroit*”, *La Ley*, núm. 4167, 15 de noviembre de 1996.
- , *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Valencia, Tirant Lo Blanch, 1996.
- , “Las cláusulas de restricción probatoria o *merger clauses* en los contratos internacionales”, *Apuntes de Derecho*, núm. 1, 1997.
- POVRZENIC, Nives, “Interpretation and gap-filling under the United Nations Convention on contracts for the international sale of goods”, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gap-fill.html>
- SALVADOR CODERCH, Pablo, “Artículo 80”, en DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Madrid, Civitas, 1998.
- SAN JUAN CRUCELAEGUI, Javier, *Contrato de compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980, y otros textos complementarios*, Cizur Menor, Thomson Civitas, 2005.
- SCHMIDT-KESEL, Martín, “Article 8o.”, en SCHWENZER, Schlechtriem y SCHWENZER, Ingeborg (eds.), *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*, 3a. ed., Nueva York, Oxford, 2010.

- SCRHOETER, Ulrich G., “Article 29”, en SCHWENZER, Schlechtriem y SCHWENZER, Ingeborg (eds.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3a. ed., Nueva York, Oxford, 2010.
- , “Article 19”, en SCHWENZER, Schlechtriem y SCHWENZER, Ingeborg (eds.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3a. ed., Nueva York, Oxford, 2010.
- SCHWENZER, Ingeborg y HACHEM, Pascal, “The CISG - Successes and Pitfalls”, *American Journal of Comparative Law*, 57, 2009.
- , “Article 7o.”, en SCHWENZER, Schlechtriem y SCHWENZER, Ingeborg (eds.), *Commentary on the UN Convention on the International*, 3a. ed., Oxford, Nueva York, 2010.
- , “Article 77”, en SCHWENZER, Schlechtriem y SCHWENZER, Ingeborg (eds.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3a. ed., Nueva York, Oxford, 2010.
- SCHLECHTRIEM, Peter y SCHWENZER, Ingeborg, “Introduction”, en SCHWENZER, Schlechtriem y SCHWENZER, Ingeborg (eds.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3a. ed., Oxford, Nueva York, 2010.
- SOLER PRESAS, Ana, “Artículo 77”, en DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*, Civitas, Madrid, 1998.
- , *La valoración del daño en el contrato de compraventa*, Pamplona, Universidad Pontificia Comillas-Aranzadi, 1998.
- VALENCIA RESTREPO, Hernán, *Nomoárquica, principialística jurídica o los principios generales del derecho*, 2a. ed., Bogotá, Temis, 1999.
- VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás, *La conservación de las mercaderías en la compraventa internacional*, Valencia, Tirant lo Blanch, 1995.
- VIDAL OLIVARES, Álvaro Rodrigo, “La noción de persona razonable en la compraventa internacional”, *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Luis Díez – Pícazo*, vol. 2, Madrid, Thomson Civitas, 2003.
- , “El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional”, *Revista Chilena de Derecho*, vol. 33, núm. 3, 2006.
- VIGO, Rodolfo L., *Interpretación jurídica. (Del modelo iuspositivista decimonónico a las nuevas perspectivas)*, Buenos Aires, Rubinzal Culzoni, 1999.
- VISSER, Evelin, “Gaps in the CISG: In General and with Specific Emphasis on the Interpretation of the Remedial Provisions of the Convention

- in the Light of the General Principles of the CISG”, 1998, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/visser.html>
- WEISZBERG, Guillaumen, “*Le Raisonnable*” en *Droit du Commerce International*, París, Pour le doctorat en droit de l’Université Panthéon-Assas (Paris II), 2003, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/Reasonableness.html>
- ZWEIGERT Konrad y KÖTZ, Hein, *An introduction to comparative law*, translated by Tony Weir, 3a. ed., New York, Oxford, 1998.

X. FALLOS CITADOS

- Al Palazzo S.r.l. vs. Bernardaud di Limoges S.A*, Tribunale di Rimini, 26 de noviembre de 2002, Italia, clout núm. 608, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021126i3.html>
- Beijing Metals vs. American Business Center*, Federal Appellate Court [5th Circuit], 15 de junio de 1993, Estados Unidos, en *CISG Pace database*, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930615u1.html>
- Bundesgerichtshof*, 31 de octubre de 2001, Alemania, clout núm 445, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html>
- Delchi Carrier SpA, vs. Rotorex corp.*, Federal District Court, Northern District of New York, 9 de septiembre de 1994, Estados Unidos, clout núm. 85, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940909u1.html>
- Delchi Carrier SpA, vs. Rotorex corp.* Federal Court of Appeals for the Second Circuit, 6 de diciembre de 1995, Estados Unidos, clout núm. 138, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951206u1.html>
- Fercus, S.r.l. vs. Palazzo U.S.* District Court for the Southern District of New York; núm. 98 CIV. 7728(NRB), 8 de agosto de 2000, Estados Unidos, clout núm. 414, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000808ul.html>
- Handelsgericht Aargau*, 26 de noviembre de 2008, Suiza, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081126s1.html>
- Hof van Beroep Gent*, 15 de mayo de 2002, Bélgica, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=940&step=Abstract>
- Laudo Arbitral CCI 7585, 1992, clout núm. 301, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 6, núm. 2, noviembre de 1995.
- Laudo Arbitral CCI 8817, *ICC International Court of Arbitration Bulletin*, vol. 10, núm. 2, Fall 1999.

- Laudo Arbitral, *Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft*, SCH-4366, 15 de junio de 1994, Austria, clout núm. 93, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940615a3.html>
- Laudo Arbitral, *Hungarian Chamber of Commerce and Industry Court of Arbitration*, Hungría, 17 de noviembre de 1995, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=217&step=FullText>
- Laudo Arbitral, *Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft Tribunal Arbitral*, SCH-4318, 15 de junio de 1994, Austria, clout núm. 94, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940615a4.html>
- Laudo Arbitral núm. 302/1996, *Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry*, 27 de julio de 1999, Rusia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990727r1.html>
- LG Memmingen*, 1o. de diciembre de 1993, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/931201g2.html>
- MCC-Marble Ceramic Center vs. Ceramica Nuova D'Agostino, Federal Appellate Court [11th Circuit]*, núms. 97-4250 29 de junio de 1998, Estados Unidos, clout núm 22, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980629u1.html>
- Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc., Ontario Court, General Division*, 16 de diciembre de 1998, Canadá, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981216c4.html>
- Nova Tool & Mold Inc. v. London Industries Inc., Ontario Court of Appeal*, 26 de enero de 2000, Canadá, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000126c4.html>
- Oberster Gerichtshof*, 29 de junio de 1999, Austria, clout núm. 422, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990629a3.html>
- Oberlandesgericht Karlsruhe*; 1U 280/96, 25 de junio de 1997, Alemania, clout núm. 230, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970625g1.html>
- Rechtbank van Koophandel Kortrijk*, 4 de abril de 2001, Bélgica, <http://www.law.kuleuven.be/ipr/eng/cases/2001-04-04.html>
- SARL Bri Production "Bonaventure" vs. Société Pan African Export*, 93/3275, *Cour d'Appel de Grenoble, Chambre de Commerciale*, 22 de febrero de 1995, Francia, clout núm. 154, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950222f1.html>