

LA APLICACION E INTERPRETACION DE LA CONVENCION DE VIENA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

Javier San Juan Crucelaegui

Profesor de la Universidad de Deusto

Sumario: Introducción. 1. Antecedentes; 2. La coexistencia y colaboración de la Convención con otros textos internacionales; 3. Observaciones generales sobre la Convención; 4. La particular influencia de las concepciones jurídicas anglosajonas en la Convención; 5. La estructura de la Convención. I. El carácter incompleto del contenido de la Convención: las cuestiones generales excluidas. II. El ámbito de aplicación de la Convención. 1. Los contratos de compraventa regulados por la Convención; 2. Las compraventas excluidas de la aplicación de la Convención; 3. Los contratos de compraventa que incluyen prestaciones contractuales diversas. A. El suministro de mercaderías para su manufactura o producción; B. La compraventa de mercaderías con suministro de mano de obra o prestación de servicios. III. Los criterios objetivos para la aplicación de la Convención. 1. Criterio general para la aplicación de la Convención; 2. La aplicación de la Convención por remisión de la norma de conflicto. IV. El carácter dispositivo de la Convención y su aplicación o inaplicación como consecuencia del principio de libertad contractual de las partes. 1. La voluntad de las partes y la restricción del campo de aplicación de la Convención; 2. La voluntad de las partes y la extensión del ámbito de aplicación de la Convención; 3. Las excepciones al poder de la voluntad de las partes. V. La interpretación de la Convención. 1. La necesidad de uniformidad en la interpretación de un texto internacional; 2. El principio de buena fe. A) Sistemas del Common Law; B) Sistemas de inspiración civilista; C) El alcance de la buena fe en la Convención de Viena. VI. La integración de las lagunas de la Convención. 1. El recurso a la analogía; 2. Los principios inspiradores de la Convención.

Introducción

La consecución de un derecho uniforme para la regulación del contrato internacional de compraventa ha sido, desde antiguo, cuestión que ha suscitado interés particular al ser el contrato paradigmático de entre todos aquellos cuya presencia se registra en las relaciones internacio-

nales y a la vista de las diferencias que al respecto ponen de manifiesto los ordenamientos jurídicos internos. Tal aspiración ha sido largamente perseguida, sin que fuera posible la obtención de resultados de entidad hasta fechas todavía cercanas.

1. *Antecedentes*

Las divergencias existentes entre los ordenamientos jurídicos internos acerca de la regulación del contrato de compraventa provocaron que, ya desde la década de los años veinte, se produjeran intentos de elaboración de un texto que pudiera constituir un marco jurídico uniforme para los contratos celebrados por los operadores del comercio internacional.

En 1929, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), a propuesta e iniciativa de RABEL, decidió iniciar los estudios preparatorios que finalizaron, en 1934, con la preparación de un borrador inicial sobre el contrato de compraventa de bienes que, tras su aprobación por UNIDROIT, fue puesto a disposición de los Estados para su comentario. Revisado el texto, se preparó una nueva versión, que quedó paralizada por la segunda Guerra Mundial¹.

Consecuencia de tales iniciales intentos fue la preparación de la Convención de La Haya, de 15 de junio de 1955², para la unificación de los sistemas de conflictos de leyes, que fue seguida de otras dos Convenciones de La Haya, ambas de 1 de julio de 1964, la primera (LUF) sobre la formación³ de los contratos de compraventa internacional⁴, y la segunda (LUVI) para la regulación de las obligaciones del vendedor y

¹ Acerca de los orígenes y trabajos preparatorios de la Convención, *vid.* BONELL, «La Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: origini, scelte e principi fondamentali», en *Rivista Trimestrale di Diritto e Procedura Civile*, 1990, pp. 716 y ss.; FERRARI, *La compraventa internacional: aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, Valencia, Tirant lo Blanch, 1999, pp. 21 y ss.; HONNOLD, *Documentary History of the Uniform Law for International Sales*, 2.^a ed., Deventer/Boston, Kluwer, 1989; SCHMITTOFF, «The Vienna Sales Convention: History and Perspective», en VOLKEN y SARCEVIC (coords), *International Sale of Goods. Dubrovnik Lectures*, New York/London/Roma, Oceana, 1986.

² Sobre la Convención de La Haya de 1955, *vid.* FERRARI, *La compraventa internacional...* cit. pp. 47 y ss.

³ Acerca de la Convención de 1964 sobre formación del contrato, *vid.* LOUSSOUARN y BREDIN, *Droit du Commerce International*, París, Sirey, 1969, pp. 677 y ss.

⁴ Estas leyes uniformes únicamente entraron en vigor en Italia, Bélgica, Gambia, Gran Bretaña, Israel, Luxemburgo, Holanda, República Federal de Alemania y San Marino; sobre la LUVI, *vid.* KAHN, «La Convention de La Haye du 1er juillet 1964 portant loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels», en *Rev. Trimestrielle de Droit Comparé*, 1964, p. 697 y ss.; LOUSSOUARN y BREDIN, *Droit du Commerce International*, cit., pp. 678 y ss.

del comprador. De inspiración europea, y a pesar de su gran calidad, estas Convenciones no tuvieron el éxito esperado dado el momento político en que se produjo su nacimiento como consecuencia de la incorporación de los países del Este a la esfera comercial internacional, y por la importancia mundial adquirida por los EEUU.

Partiendo de las referidas Convenciones, la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDCI/UNCITRAL) comenzó sus trabajos para la elaboración de un texto que supusiera la unificación de la regulación jurídica del contrato de compraventa internacional, los cuales desembocaron, en un primer momento, en la elaboración de la Convención de Nueva York de 14 de junio de 1974, texto de contenido restringido dedicado a la regulación de la prescripción en materia de contratos de compraventa internacional. Dicho texto recibió su definitiva y actual redacción en 1980, para su adaptación a la Convención de Viena de 1980⁵.

Finalmente, preparada por la UNCITRAL⁶, la Convención de Viena, de 11 de abril de 1980 sobre la venta internacional de mercancías, entró en vigor el 1 de enero de 1988 siendo suscrita inicialmente por once Estados⁷. El 1 de julio de 1989 eran diecisiete los Estados miembros de la misma, estando vigente en la actualidad en sesenta países⁸ entre los que se encuentran los de mayor relevancia mundial.

⁵ Esta Convención sobre prescripción, de la que España no es parte integrante, se encuentra en el Anexo II al Acta definitiva de la conferencia de la UNCITRAL de 1980; sobre la misma, *vid.* HONNOLD, *Uniform Law of International Sales under the 1980 United Nations Convention*, Deventer/Boston, Kluwer, 3.ª ed, 1999, pp. 10, 26 y 254; *Comentarios a la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Nueva York, 14 de junio de 1974, en vol. UNCITRAL, Nueva York, Naciones Unidas, 1987.

⁶ Se ha preferido la denominación inglesa de UNCITRAL por mayor eufonía así como por las razones expuestas por OLIVENCIA RUIZ, *La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL): balance de un decenio (1968-1977)*, en *Estudios Polo*, Madrid, 1981.

⁷ Por lo que a España se refiere, el día 30 de enero de 1990 fue publicado en el *BOE* el Instrumento de Adhesión de España a la referida Convención.

⁸ La Convención entró en vigor el 1 de enero de 1988 entre once países. Su primera ampliación tuvo lugar el 31 de enero del mismo, mediante la incorporación de otros cuatro Estados. En la actualidad, en el momento de conclusión del presente trabajo, son parte los siguientes Estados: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Burundi, Canadá, Colombia, Croacia, Cuba, China, Chile, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, EEUU, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Georgia, Ghana, Grecia, Guinea, Hungría, Irak, Islandia, Israel, Italia, Kirguizistán, Lesotho, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Mauritania, México, Mongolia, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Perú, Polonia, República Árabe Siria, República Checa, República de Moldavia, Rumania, San Vicente y las Granadinas, Singapur, Suecia, Suiza, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Venezuela, Yugoslavia y Zambia.

En los actuales momentos, tal como ponen de relieve GARRO y ZUPPI⁹, dos terceras partes de la población del globo han aceptado la Convención como el conjunto de reglas unificadoras que regulan la parte más significativa de su comercio internacional. La Convención ha sido aceptada por países de todas las tradiciones jurídicas, desde las legislaciones codificadoras de corte civilista y romanista y del *common law* hasta aquellas de inspiración islámica. Ha sido adoptada por países de economía planificada y centralizada, como por los que sustentan un capitalismo liberal sin intervención estatal; por países cuya economía depende fundamentalmente de la exportación de materias primas, como por aquellos cuya fuente de recursos es la exportación de bienes manufacturados con alto componente tecnológico. La Convención es derecho vigente en países de larga tradición democrática y también en países de tradición autocrática que transitan un frágil proceso de transición democrática.

Este crisol de ordenamientos jurídicos en el texto uniforme de la Convención sólo pudo lograrse a través de compromisos. Aunque éste es precisamente su punto más vulnerable, constituye a la vez uno de los pilares sin los cuales difícilmente hubiera sido posible obtener un reconocimiento tan difundido.

2. *La coexistencia y colaboración de la Convención con otros textos internacionales*

Dejando a un lado las aludidas Convenciones internacionales que alcanzaron escaso eco, el primer auténtico instrumento del que dispusieron los participantes en las relaciones y transacciones internacionales estuvo constituido por los «Términos Internacionales de Comercio» (*Incoterms*) publicados, por vez primera, por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de París en los albores de la década de los años cincuenta y que han alcanzado prestigio y amplísima difusión.

Sin embargo, los *Incoterms*, en virtud de la fuente de la que emanan, carente de potestad normativa, carecen de fuerza obligacional y su utilización depende de la voluntad de las partes del contrato. Contemplan aspectos parciales y determinados de entre los que afectan a la regulación del contrato de compraventa internacional pues se refieren, únicamente, a la cuestión relativa a la transmisión del riesgo que puede afectar a las cosas o mercancías objeto del contrato de compraventa, sin entrar en la regulación de otras cuestiones de relevancia tales como la perfección del

⁹ Cfr. GARRO y ZUPPI, CISG, *Database Directory*, p. 1.

contrato, las obligaciones de las partes o la resolución del contrato. Largamente asentados y utilizados por quienes concluyen contratos internacionales de compraventa, establecen diversos momentos, entre los cuales deberán elegir las partes del contrato, en los cuales se opera la entrega de la cosa objeto del contrato por el vendedor al comprador. Esta fijación del momento en que tiene lugar la puesta a disposición de la mercancía determina, asimismo, la transmisión de los riesgos y los gastos. Su utilidad ha quedado ampliamente puesta de manifiesto salvando, al respecto, las diferencias normativas entre los distintos ordenamientos internos¹⁰.

La Convención en modo alguno pretende el arrinconamiento de los *Incoterms*, ni en ningún momento entra en colisión con los mismos, ni impide su utilización en grado alguno. Antes bien, más parece ofrecerles un espaldarazo y pretender una colaboración entre ambos textos que aparecen dibujados como complementarios.

Adicionalmente, en el año 1970 y al poco de su creación, la UNCTRAL comenzó sus trabajos para la elaboración de un texto que supusiera la unificación de la regulación jurídica del contrato de compraventa internacional. Dichos trabajos desembocaron, en un primer momento, en la elaboración de la Convención de Nueva York de 14 de junio de 1974, texto de contenido restringido dedicado a la regulación de la prescripción en los contratos de compraventa internacional. Posteriormente, dicho texto recibió su definitiva y actual redacción en 1980, para su adaptación a la Convención de Viena de 1980, sin que hasta el presente haya sido ratificada por España.

La existencia de los citados textos de nacimiento o producción anteriores a la Convención ha sido escrupulosamente respetada por esta última. Por tanto, su vigencia o utilización por las partes del contrato de compraventa internacional es, no ya sólo plenamente posible, sino que resulta precisamente pretendida o protegida por la Convención, la cual responde a una finalidad de utilización conjunta y complementaria de los diversos textos. Así, por ejemplo, las disposiciones de la Convención en lo relativo a la transmisión del riesgo que puede afectar a las mercancías vendidas, cuestión ésta tradicional y únicamente regulada de manera uniforme por los *Incoterms*, no sólo no impiden sino que, más bien, parecen propiciar el recurso a los mismos. Todo ello viene a poner de manifiesto la vocación de la Convención consistente en la búsqueda de una integración de los diversos textos existentes en la regulación de la compraventa internacional.

La existencia al día de hoy de tal cuerpo de derecho uniforme y sustantivo para la regulación del contrato de compraventa internacional no

¹⁰ Cfr. Publicación CCI n.º 560.

implica una regulación jurídica completa y autónoma de dicho contrato. Por el contrario, dicha existente regulación no es completa ni imperativa, pues su aplicación no se impone a la voluntad de las partes.

3. *Observaciones generales sobre la Convención*

En una primera aproximación a la Convención de Viena, son dos las observaciones generales que sobre la misma pueden formularse, cuales son las relativas al alcance incompleto de su texto que renuncia al tratamiento de todas cuantas vicisitudes pueden acaecer en relación al contrato de compraventa internacional de mercaderías, como a su carácter profundamente dispositivo, de manera que la voluntad de las partes del contrato resulta ser, en última instancia, el criterio principal del que se hace depender su aplicación.

En cuanto a su contenido, la Convención (art. 4. 1) regula, únicamente, lo relativo a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías y lo relativo a las relaciones entre comprador y vendedor estableciendo sus respectivos derechos y obligaciones, pero sin contemplar ningún efecto frente a terceros¹¹.

Pero, además de tal limitación derivada del objeto general disciplinado por la Convención, hay otros aspectos asimismo expresamente ignorados por la misma, probablemente al objeto de evitar lo que podría ser interpretado como injerencia en la soberanía de los Estados y en las concepciones acerca del orden público de los distintos estados. Se trata de la capacidad de las partes, así como de otras cuestiones esenciales tales como la validez del contrato, las cláusulas del mismo, el momento en que se produce la transferencia de la propiedad de la cosa vendida así como sus consecuencias sobre el contrato de compraventa, la responsabilidad por daños corporales, el impacto de los usos, cláusulas de inejecución o variación del precio, imprevisión de las obligaciones precontractuales y sanciones, por lo que persiste la necesidad del recurso al sistema conflictual para la designación de un derecho interno que

¹¹ Por su parte, el art. 5 de la Convención expresa que ésta no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías (vgr. lesiones sufridas por el comprador de una máquina durante el proceso de montaje de dicha máquina en los locales del comprador). Ello es debido a la existencia en la materia de la directiva comunitaria n.º 83/372 de 25 de julio de 1985, así como al carácter sobreprotector de las legislaciones nacionales. Cfr. KAHN, «Convention de Vienne de 11 avril 1980: Caracteres et domaine d'application», en *Droit et Pratique du Commerce International*, 1989, vol. 15, n.º 3, p. 389.

provea la regulación jurídica de tales cuestiones no contempladas por la Convención.

Sin embargo, entre las finalidades buscadas por los textos de origen internacional que contienen una regulación uniforme y substantiva acerca de determinada relación internacional, se encuentran las de procurar mayores grados de certidumbre y seguridad jurídicas, de lo que, entre otras cosas, se deriva también la pretensión de eludir la aplicación del sistema conflictual en la regulación de las relaciones internacionales. Tal propósito es asimismo atribuible a la regulación uniforme del contrato de compraventa internacional de mercaderías. Sin embargo, la existencia de este cuerpo de derecho substantivo y uniforme, como consecuencia primordialmente derivada de sus silencios y de su aludido carácter incompleto, no elimina la necesidad del recurso a las normas de conflicto de aquel ordenamiento jurídico interno del Estado cuyos Tribunales debieren conocer del contrato de compraventa internacional que se hubiera convertido en litigioso.

Todo ello pone de relieve el carácter parcial e incompleto de la Convención, su carácter substancialmente interpretativo y la necesidad del consiguiente recurso a los sistemas jurídicos internos mediante la utilización del sistema conflictual, para la regulación de lo relativo a estas materias.

De otro lado, a pesar de que la Convención de Viena ostenta rango de auténtico Tratado internacional concluido en el ejercicio del *ius imperii* por los Estados signatarios, se trata, sin embargo, de una Convención internacional con algún rasgo de peculiaridad, pues su imperio y aplicación no se imponen a las partes del contrato de manera automática e inevitable en virtud de la calidad que sus fuentes revisten y que, sin embargo, no le comunican. Por el contrario, la Convención reviste un carácter dispositivo pues su aplicación depende en última instancia de la voluntad en tal sentido de las partes del contrato las cuales pueden, asimismo, excluir su aplicación.

Se consagra en el art. 6 de la Convención (cláusula *opting out*) y, en virtud del mismo, las partes pueden excluir no sólo la completa aplicación del texto uniforme (autonomía de la voluntad como facultad reconocida a las partes para la designación del ordenamiento jurídico aplicable a un contrato internacional) sino que, además, pueden establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos (autonomía de tipo negocial). El carácter dispositivo del contenido de la Convención hace que la autonomía negocial de los contratantes sea total en orden a la exclusión, modificación o variación de sus efectos.

Se dibuja así una convención internacional que muestra una peculiaridad impropia de los textos y tratados internacionales caracterizados

por su imperatividad y por su superior rango frente al derecho interno. Contrasta ello con el carácter dispositivo de la Convención cuya aplicación depende, en última instancia, de la voluntad de las partes. De todo ello surge la impresión de que la Convención significa un ofrecimiento o puesta a disposición que los Estados hacen a los participantes en las relaciones mercantiles internacionales en un intento no forzado de facilitar una regulación jurídica uniforme de las mismas¹².

4. *La particular influencia de las concepciones jurídicas anglosajonas en la Convención*

La existencia de un derecho uniforme libera a las partes del contrato, al menos en buena medida, del problema de la designación de la ley aplicable al contrato¹³. Tales reglas de derecho uniforme deberían responder a una triple exigencia: en primer lugar, ser normas que aseguren un equilibrio normativo, de forma que aseguren que *a priori* ninguno de los contratantes resultará favorecido por ellas en mayor grado; en segundo lugar, ser normas de fácil comprensión; en tercer lugar, ser normas completas. La Convención respeta el principio de igualdad entre las posiciones encontradas de comprador y vendedor, no contiene una regulación completa del contrato de compraventa internacional de mercaderías, y no es plenamente respetuosa para con el equilibrio entre los operadores en razón de su pertenencia a una u otra de las grandes familias jurídicas del mundo, puesto que la Convención está ampliamente inspirada en el derecho anglosajón y, de forma aún más particular, en el derecho norteamericano, resultando en ocasiones de difícil comprensión para las partes que no pertenecen al *Common Law*. La Convención de Viena¹⁴, no sólo adopta en numerosas ocasiones el estilo contractual americano en su redacción (por ejemplo, el art. 65 de la Convención, acerca de la especificación del objeto de la venta), en lugar del estilo imperativo de los sistemas jurídicos del continente europeo, sino que además está inspirada en el principio de libertad contractual a semejanza

¹² Esta técnica se está generalizando por lo que se refiere al derecho del comercio internacional, y es asimismo utilizada en otros textos internacionales uniformes, vgr. Convención de las Naciones Unidas sobre garantías independientes y cartas de crédito *stand-by*. Vid. STOUFFLET, «La Convention des Nations Unies sur les garanties indépendantes et les lettres de crédit *stand-by*», en *Rev. de Droit Bancaire et de la Bourse*, 1995, pp. 132 y ss.

¹³ En tal sentido, cfr. THIEFFRY, «Les nouvelles règles de la vente internationale», en *Droit et Pratique du Commerce International*, 1989, T. 15, n.º 3, pp. 370-371.

¹⁴ THIEFFRY, art. cit., pp. 375-384.

del *Uniform Commercial Code* de los EEUU. Por otro lado, las sanciones que contempla¹⁵ son típicas de las concepciones anglosajonas, y adopta mayoritariamente conceptos del *Common Law*, entre los que cabe destacar los siguientes¹⁶:

- El concepto de «persona razonable» (art. 8) es utilizado para enjuiciar el comportamiento de las partes y averiguar su intención. En los sistemas de inspiración romanista es poco frecuente su uso en textos legales o jurisprudenciales, que aluden al concepto de «buen padre de familia», que no resulta plenamente coincidente con el concepto de persona razonable.
- El concepto de «confianza defraudada» (*detrimental reliance*) (art. 16. 2 b), es utilizado por la Convención en lo relativo a la formación del contrato y, de forma más concreta, en relación con la irrevocabilidad de la oferta, estableciendo que no es posible revocar una oferta si es razonable considerarla irrevocable por su destinatario *and the offeree has acted in reliance on the offer*. Para entender su significado hay que remontarse a la del *promissory estoppel*.
- El concepto de «contraoferta» (art. 19) implica una respuesta a una oferta, que altera sustancialmente sus términos respecto de elementos como el precio, pago, calidad o cantidad de la mercancía, lugar y momento de entrega, las consecuencias de la responsabilidad de las partes o la regulación de los posibles conflictos que surjan entre ellas, todo ello recogido del art. 2-207 del *Uniform Commercial Code* de los EEUU.
- El concepto de «incumplimiento esencial», o *fundamental breach* (art. 25), acuñado por la jurisprudencia anglosajona para establecer aquello que resulta de rango esencial o no en relación al incumplimiento del contrato. Ello comporta el análisis de aquellos hechos que afectan a la parte que sufre el incumplimiento, pues se trata de hechos que privan a ésta del beneficio derivado de la asunción de un compromiso que, finalmente, no es cumplido.
- El art. 29. 2 de la Convención acoge la noción de *waiver*, consistente en las modificaciones que pueden introducir las partes en el texto del contrato tras la conclusión del mismo, o cuando se ha producido una rescisión del mismo de común acuerdo. Así, una parte podrá modificar su comportamiento como consecuencia de

¹⁵ *Ibidem*, p. 383.

¹⁶ BIANCA et BONELL (CORDS), *Commentary on the International Sales Law* cit, pp. 150 y ss.; en el mismo sentido, HONNOLD, *Uniform Law for International sales*, cit. pp. 225 y ss.

un determinado comportamiento de la otra. Es un concepto contenido en el art. 2-209 del *Uniform Commercial Code* de los EEUU, que los jueces deberán limitar con la noción de *detrimental reliance*, al objeto de enjuiciar si el comportamiento de una parte confiere derecho o no a una modificación o rescisión del contrato.

- La noción de *merchantability* (art. 35 de la Convención) es utilizada por el art. 2-314 del *Uniform Commercial Code* de los EEUU, en referencia a la adecuación de las mercancías a los usos y utilizaciones propias de las mercancías de su clase.
- El art. 72 trata un supuesto que puede tener algo de incomprensible para los sistemas jurídicos civilistas o romanistas, pues contempla el supuesto en el cual una parte incurre en incumplimiento esencial del contrato antes de la fecha de ejecución del mismo, lo que faculta a la otra para dar por resuelto dicho contrato.
- Por su parte, el art. 75 autoriza al comprador a proceder a una «compra de reemplazo», es decir, a la adquisición de las mercancías que le deben ser entregadas por el vendedor, siempre que proceda de buena fe y en plazo no razonable. La adecuada interpretación del citado concepto probablemente obligará a la consulta de la jurisprudencia de los tribunales norteamericanos, pues, una vez más, se trata de una noción procedente del *Uniform Commercial Code*, de los EEUU (art. 2-712).
- O bien, el art. 77 de la Convención, el cual establece que la parte que invoca un incumplimiento del contrato debe realizar todo aquello que sea razonable para limitar la pérdida sufrida.

Todo ello conlleva una dificultad añadida para los jueces internos de aquellos ordenamientos de inspiración jurídica distinta a la anglosajona, que se verán confrontados con la interpretación de conceptos de un sistema jurídico ajeno completamente al suyo. Ello lleva a la conclusión¹⁷ de que, para evitar distorsiones en la interpretación de la Convención, habrá que indagar en el sistema jurídico del que ha sido sacado el concepto de que se tratara para encontrar la manera de aplicar la regla contenida en la Convención¹⁸.

¹⁷ Cfr. THIEFFRY, art. cit., p. 377.

¹⁸ Sin embargo, también incluye nociones procedentes del derecho alemán y de los sistemas romanistas, adoptando la *Nachfrist* alemana, y siguiendo el sistema civilista en lo relativo al problema de la revocabilidad de la oferta; asimismo contempla la ejecución *in natura* como sanción generalizada, siendo ello excepcional en el sistema del *Common Law*. Cfr. MANWARING, «Reforming domestic sales law: Lessons to be learned on the international convention on the sales of goods». *Actas del Coloquio sobre la venta internacional*, Dirs. PERRET y LACASSE, Universidad de Ottawa, 1989, p. 153.

5. *La estructura de la Convención*

La Convención se encuentra dividida en cuatro Partes. La Parte I se refiere a la definición de su propio ámbito de aplicación y a las disposiciones de índole general de la Convención e incluye, asimismo, las cuestiones generales relativas al propio contrato de compraventa internacional de mercaderías. La Parte II contempla, exclusivamente, la formación del contrato, es decir, disciplina los requisitos para entender perfeccionado y nacido el contrato a la vida jurídica, de forma que se encuentre en condiciones de producir sus efectos. La Parte III es la más larga y compleja de la Convención pues regula, a lo largo de sus diferentes secciones, las obligaciones del vendedor y las obligaciones del comprador, especifica los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor, así como los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador. La Convención recoge en esta parte, amén de la enumeración de los derechos y obligaciones de las partes, la regulación de la transmisión del riesgo, así como los derechos y obligaciones de las partes que surgen, precisamente, como consecuencia del incumplimiento de sus obligaciones por una de las mismas, y finaliza regulando lo relativo a la transmisión del riesgo y disciplinando las obligaciones comunes del vendedor y del comprador. La Parte IV contiene, en lo substancial, declaraciones de índole diplomática, y define el régimen de reservas al alcance de los Estados frente a la Convención, por lo que resulta de interés menor en lo tocante a la regulación del contrato internacional de compraventa de mercaderías.

I. El carácter incompleto del contenido de la Convención: las cuestiones generales excluidas

En cuanto al contenido y aplicación de la Convención, se ha de poner de manifiesto su carácter deliberadamente incompleto. La Convención no regula todos los contratos de posibles clases de compraventa, lo que puede ser objeto de fácil comprensión y explicación¹⁹.

¹⁹ Sobre la aplicación de la Convención, *vid.* CARBONE, «L'ambito di applicazione ed i criteri interpretativi della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale», en *Rev. di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 1980; DE NOVA, «L'ambito di applicazione "ratione materiae" della Convenzione di Viena», en *Rivista Trimestrale di Diritto e Procedura Civile*, 1990, p. 749 y ss.; FERRARI, *El ámbito de aplicación del Convenio de Viena sobre la compraventa internacional*, cit.; FERRARI, *La compraventa internacional. Aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, Valencia, Tirant Lo Blanch,

En segundo lugar, muy en especial, no regula todos los problemas y vicisitudes que pueden acaecer en el cumplimiento de dicho contrato lo que, a diferencia de lo anterior, puede causar algún grado de sorpresa pues significa que la Convención se resiente de significativas lagunas, lo que alude a dificultades de consecución de consensos a lo largo de los trabajos preparatorios que terminaron en el alumbramiento de la Convención

La Convención no contempla todas las cuestiones que pudieran plantearse a propósito del contrato de compraventa internacional de mercaderías, sino que algunas de ellas que, además, ostentan relevancia, han resultado expresamente excluidas de la misma. Por otro lado, no todas las compraventas caen bajo el campo de aplicación de la Convención, pues algunas de ellas resultan marginadas como consecuencia de su objeto. Tras la delimitación del campo de aplicación de la Convención, se plantea la cuestión de los criterios que desencadenan la aplicación de la Convención²⁰.

De modo positivo, la Convención (art. 4. 1) afirma regular, únicamente, lo relativo a la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías y lo relativo a las relaciones entre comprador y vendedor estableciendo sus respectivos derechos y obligaciones, pero sin contemplar ningún efecto frente a terceros²¹.

1999; ILLESCAS ORTIZ, «La Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: ámbito de aplicación y perfección del contrato», en *Derecho de los Negocios*, 1992, pp. 2 y ss.; KAHN, «La Convention de Vienne...», cit., pp. 385 y ss.; KRITZER, «The Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Scope, Interpretation and Resources», en *Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 1995, p. 223; OLIVA BLÁZQUEZ, *Compraventa Internacional de Mercaderías (Ámbito de Aplicación del Convenio de Viena de 1980)*, Valencia, Tirant Lo Blanch, 2002; VÁZQUEZ LEPINETE, «Las disposiciones generales de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías», en *Rev. de Derecho Mercantil*, 1995, pp. 1049 y ss.

²⁰ La bibliografía sobre la Convención es muy amplia. Existen una serie de publicaciones, de autores varios, entre las que cabe destacar: BIANCA (coord.), *Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili*, Padua, Cedam, 1991; BIANCA y BONELL (coords.), *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Milán, Giuffrè, 1987; Díez PICAZO (dir. y coord.), *La compraventa internacional de mercaderías*, Madrid, Civitas, 1998; VOLKEN y SARCEVIC (eds.), *International Sale of Goods, Dubrovnik Lectures*, New York/London/Roma, Oceana, 1986; VON CAEMMERER y SCHLECHTRIEM (coords.), *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht*, Munich, C.H. Beck, 1995.

²¹ Son igualmente de destacar las siguientes monografías generales: AUDIT, *La vente internationale de marchandises. Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980*, París, LGDJ, 1990; ENDERLEIN y MASKOW, *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. Commentary*, New York, London, Roma, Oceana, 1992; FOUCHARD, *La vente internationale de marchandises. Droit uniforme*, París, GLN Jolly Edition, 1993; HONNOLD, *Uniform Law for International Sales...* cit.; KRITZER, *Guide to*

Viceversa, de modo excluyente, el art. 4 de la Convención hace mención de los aspectos expresamente marginados de su contenido²², probablemente en evitación de lo que podría ser interpretado como injerencia²³ en la soberanía de los Estados²⁴ y en las concepciones acerca del orden público de los distintos Estados²⁵. Se trata de cuestiones esenciales tales como:

Practical Applications of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Deventer, Kluwer, 1989; MING y NEUMAYER, *Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises*, Lausanne, Ceditac, 1993; SCHLECHTRIEM, *Uniform Sales Law. The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Viena, Manz, 1986.

²² Monografías generales en castellano, ADAME GODDARD, *El contrato de compraventa internacional*, México, Mc. Graw-Hill, 1994; GARRO y ZUPPI, *Compraventa internacional de mercaderías*, Buenos Aires, La Rocca, 1990; GUARDIOLA SACARRERA, *La compraventa internacional*, Barcelona, Bosch, 1994; HONNOLD, *Derecho Uniforme sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de las Naciones Unidas de 1980)*, Madrid, Ederesa, 1987; MEDINA DE LEMUS, *La venta internacional de mercaderías*, Madrid, Tecnos, 1992; VÁZQUEZ LEPINETE, *Compraventa Internacional de Mercaderías. Una Visión Jurisprudencial*, Pamplona, Aranzadi, 2000.

²³ Igualmente en castellano, cabe mencionar los trabajos, de alcance general, de ENRICH y MALET, «La Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías», en *Rev. Jurídica de Cataluña*, 1991, pp. 133 y ss.; ESPLUGUES MOTA, *Contratación internacional*, 2.ª ed. Valencia, Tirant lo Blanch, 1999, págs. 266-352; ILLESCAS ORTIZ y PERALES VISCASILLAS, *Derecho Mercantil Internacional. El Derecho Uniforme*, Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces, 2003, pp. 27-274; OLIVENCIA RUIZ, «La Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías», en *Jornadas sobre Derecho marítimo de La Rábida (1980)*, Huelva, 1980.

²⁴ En la doctrina en inglés pueden mencionarse los artículos siguientes: BONELL y LIGUORI, «The U.N. Convention on the International Sale of Goods: A Critical Analysis of Current International Case Law», en *Uniform Law Review*, 1996, p. 148; DROBNIG, «Substantive Validity», en *American Journal of Comparative Law*, 1992, pp. 635 y ss.; GARRO, «Reconciliation of legal traditions in the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods», en *International Lawyer*, 1989, pp. 443 y ss.; son de destacar los diversos trabajos de HONNOLD, «The United Nations Commission on International Trade Law: Mission and Methods», en *American Journal of Comparative Law*, 1979; «The Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods: An Overview», en *American Journal of Comparative Law*, 1979; «Uniform Law for International Trade. Progression and Prospects», en *International Lawyer*, 1986; «The Sales Convention in Action-Uniform International Words: Uniform Application?», en *Journal of Law and Commerce*, 1988; «The Sales Convention: Background, Status, Application», en *Journal of Law and Commerce*, 1988; JONES, «Warranties in International Sales. UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods compared to the US Uniform Commercial Code», en *International Business Lawyer*, 1989, pp. 497 y ss.

²⁵ Respecto a la doctrina en francés, *vid.* los artículos de BERAUDO, «La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises et l'arbitrage», en *Bulletin de la Cour Internationale de l'Arbitrage de la CCI*, 1994; KAHN, «La Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises», *cit.*; MOULY, «Présentation de la convention de Vienne (11 avril 1980) sur la vente interna-

- 1.^a) La validez del contrato o de las cláusulas del mismo, aun cuando la Convención no define lo que constituye cuestión de validez del contrato²⁶. Ello ha sido precisado por la doctrina²⁷ en el sentido de que constituyen cuestiones de validez aquellas que afectan a la ineficacia de las obligaciones y aquellas relativas a la capacidad de las partes, dolo, error y a la causa del contrato. Tal exclusión obedeció a la consideración de que, al estar la Convención destinada a los operadores profesionales del tráfico internacional, era improbable que, entre tales contratantes, por sus propias características profesionales, surgieran problemas relacionados con vicios de la voluntad, error o dolo. Junto a lo anterior se consideró que, si efectivamente se produjera un conflicto relacionado con una cuestión de validez, la normativa interna estatal resolvería la cuestión de forma tan satisfactoria como lo pudiera hacer cualquier norma uniforme²⁸.
- 2.^a) Los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas, en particular el momento en que se produce la transferencia de la propiedad de la cosa vendida. La Convención, sin embargo, impone al vendedor la obligación de transmisión de la propiedad de las mercaderías, con lo que contempla tal finalidad sin pronunciarse sobre el modo en que dicha obligación reciba cumplimiento. La determinación de lo anterior es cuestión que registra fuertes diferencias y oposición entre los ordenamientos jurídicos internos la cual, sin embargo, ha sido hábilmente orillada por los *Incoterms* CCI que regulan la transmisión de los riesgos

tionale de marchandises», en *Juris Classeur Periodique*, 1988, suppl. «Cahiers de Droit de l'Entreprise», n° 2; PLANTARD, «Un nouveau droit uniforme de la vente internationale: La Convention des Nations Unies du 11 avril 1980», en *Journal de Droit International*, 1988; THIEFFRY, «Les nouvelles règles de la vente internationale», cit.

²⁶ En la doctrina en italiano, *vid.* los artículos de BONELL, «La revisione del diritto uniforme della vendita internazionale», en *Giurisprudenza Commerciale*, 1980; del mismo autor, «L'entrata in vigore della Convenzione di Vienna sulla vendita e le sue conseguenze nella prassi delle contrattazioni commerciali internazionali», en *Diritto del Commercio Internazionale*, 1987; SACERDOTI, «I criteri di applicazione della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: diritto uniforme, diritto internazionale privato e autonomia dei contraenti», en *Rivista Trimestrale di Diritto e Procedura Civile*, 1990; VITTA, «La Convenzione CEE sulle obbligazioni contrattuali e l'ordinamento italiano», en *Rev. di Diritto Internazionale Privato e Processuale*, 1981, pp. 838 y ss.

²⁷ Cfr. GARRÓ, «Reconciliation of legal traditions in the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods», en *International Lawyer*, 1989, p. 447.

²⁸ *Vid.* en tal sentido, Informe del Secretario General, Doc. A (12), A/CN.9/128, Anexo II, pp. 92 y ss.

que puedan afectar a la cosa vendida pero ignoran la transmisión de la propiedad. Dado el asentamiento de los *Incoterms* en el momento de preparación de la Convención, puede entenderse que sus redactores quisieran dejar a un lado tal problema.

- 3.^a) El impacto de los usos, lo que pretende respetar el control de los Estados sobre tal elemento regulador cuya eficacia depende de normas internas.
- 4.^a) Por su parte, el art. 5 de la Convención expresa que ésta no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías (vgr. lesiones sufridas durante el proceso de montaje de una máquina en los locales del comprador). Con ello se persigue evitar la confrontación con las normas internas de los Estados en materia de responsabilidad civil por productos defectuosos las cuales, en muchas ocasiones, ostentan carácter imperativo.

Todo ello pone de relieve el carácter parcial e incompleto de la Convención²⁹ del que se sigue la necesidad del consiguiente recurso a los sistemas jurídicos internos, mediante la utilización del sistema conflictual³⁰, para la regulación de lo relativo a tales materias³¹.

²⁹ Ello pone de relieve el carácter interpretativo de la Convención. Cfr. KAHN, «Convention de Vienne de 11 avril 1980, caracteres et domaine d'application...» cit., pp. 390-391.

³⁰ PELICHET, «La vente internationale de marchandises et le conflit de lois», en *Recueil de la Academie de Droit Internationale*, 1987, I, pp. 9 y ss.

³¹ Las exclusiones contempladas en el art. 4 de la Convención, tal como ha puesto de relieve la jurisprudencia, traen como consecuencia que todas aquellas cuestiones que no sean típicas de la compraventa no se rigen por la Convención sino por el derecho interno aplicable. Así, se ha determinado la inaplicabilidad de la Convención:

- a una cláusula penal en un contrato de compraventa internacional (laudo arbitral de la CCI n.º 7197 de 1992, en JDI, 1993, pp. 1028 y ss.);
- al afianzamiento del precio de la compraventa (St. de la *Cour d'Appel* de París, de 10 de noviembre de 1993, caso *Société Lorraine de Produits Metallurgiques c. BVBA Finecco y Paribas Belgique*, y la del OLG de Munich de 8 de febrero de 1995, en CLOUT n.º 133;
- a una cláusula de reserva de dominio, St. del OLG de Coblenza, de 16 de enero de 1992, en <http://cisg3.law.pace.edu/cases/920116g2.html>.
- a la cesión de los créditos derivados de una compraventa, St. del *Kammergericht* de Berlín, de 24 de enero de 1994, en RIW, 1994, pp. 683 y ss.; OLG Hamm, de 8 de febrero de 1995, CLOUT n.º 132; St. de la *Cour d'Appel* de Grenoble, de 13 de septiembre de 1995, *Caiato c. Société Française du Factoring*, en CLOUT n.º 202.
- a una asunción de deuda, St. del *Oberster Gerichtshof*, de 24 de abril de 1997, comentada por FERRARI en *Forum International*, (FET 3/1997), pp. 89 y ss.
- a una prohibición de compensación entre créditos y deudas, St. del OLG de Munich, 11 de marzo de 1998, en <http://cisg3.law.pace.edu/cases/970709g2.html>.

II. El ámbito de aplicación de la Convención

Tras la precisión del contenido general de la Convención, corresponde, a continuación, la precisión de los contratos de compraventa a los que se extiende el ámbito de aplicación *ratione materiae* de la Convención, pues determinados contratos resultan excluidos de dicho campo de aplicación mientras que la inclusión de otras compraventas resulta dudosa en razón de la índole mixta o heterodoxa del contrato considerado en su conjunto.

1. Los contratos de compraventa regulados por la Convención

La Convención no define el concepto de contrato de compraventa por ella disciplinado, ni contiene precisión jurídica para la acotación del objeto del contrato de compraventa.

La Convención de Viena no define el contrato de compraventa en ella disciplinado. Sin embargo, implícitamente, la Convención proporciona elementos para su configuración que se derivan de la consideración de lo dispuesto en los arts. 30 y 53, preceptos ambos dedicados a la definición de las obligaciones de las partes del contrato³².

El primero de ellos estatuye que el vendedor deberá entregar las mercancías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas. Mientras que el segundo de los citados preceptos, frente a dichas obligaciones del vendedor, contrapone las correspondientes al comprador, consistentes en el deber de pago del precio de las mercaderías y en el deber de su recepción en las condiciones establecidas en el contrato. De la consideración conjunta de las obligaciones impuestas a las partes, surge una configuración del contrato de compraventa que no difiere de la existente en los sistemas internos, de forma que la compraventa contemplada se refiere a los contratos dirigidos a conseguir la entrega de mercaderías y la transmisión de su propiedad a cambio de un precio³³.

En cuanto al objeto del contrato de compraventa disciplinado por la Convención, es de señalar la elección del término «mercadería»

³² Al respecto, *vid.* KAHN, «Convention de Vienne du 11 avril 1980. Caractères et domaine d'application», cit. p. 387; ILLESCAS ORTIZ, «La Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional...» cit., pp. 2 y ss.

³³ Cfr. KAHN, art. cit., p. 388. La definición apuntada es de PILTZ, «La Convención de Viena de 1980 de Compraventa Internacional de Mercaderías en la jurisprudencia internacional», en *La Ley*, 1992-3, pp. 942 y ss.

(*goods*, en su versión inglesa), término que carece de significación jurídica mercantil. En relación a la misma cuestión, las antecedentes Convenciones de La Haya de 1955 y 1964 habían utilizado la expresión «objetos muebles corporales», lo que implicaba la automática exclusión de las compraventas de bienes inmuebles y las de bienes inmateriales. La Convención ha preferido la elección de un término primordialmente profesional, de lo que se sigue una conclusión significativa cual es la irrelevancia del carácter mercantil o civil de la compraventa.

2. *Las compraventas excluidas de la aplicación de la Convención*

El art. 2 de la Convención contiene el criterio de exclusión de diversos contratos de compraventa de su ámbito de aplicación.

El primer bloque de tales contratos excluidos recoge aquellos cuyo objeto está constituido por determinados bienes que no caen bajo el apuntado concepto de mercadería, y que resultan ser: 1.º) los valores mobiliarios, por su régimen particular; 2.º) los barcos y aeronaves, dado que han venido siendo considerados más como bienes inmuebles en razón de su necesaria inmatriculación, y 3.º) la electricidad, probablemente como reminiscencia de la Convención de 1964 que excluía de su ámbito los bienes incorporeales.

El segundo grupo lo constituyen aquellos contratos de compraventa que, amén de no ajustarse a las reglas de la Convención para la formación del contrato, son otorgados por una autoridad judicial (subastas, ventas judiciales), con lo que, en términos generales, se incardinan en el Derecho Procesal del país a que pertenezca tal autoridad.

Finalmente, el art. 2. 1 contiene otra exclusión expresa, que es la relativa a las ventas para uso personal, familiar, o doméstico. De este modo, el contrato se aplicará de manera general a las ventas entre profesionales y sólo de manera excepcional a las transacciones entre no profesionales, siempre que no tengan el fin aludido en el art. 2. 1. La exclusión resulta general en los textos reguladores de relaciones mercantiles internacionales³⁴ y es consecuencia de su carácter profesional. Esta exclusión se debe a la existencia de legislaciones nacionales protectoras de los consumidores, de aplicación a los contratos personales, familiares o domésticos.

³⁴ A igual propósito responde asimismo la Convención de UNIDROIT, Ottawa, 1988, sobre *leasing* internacional. La idea es puesta de relieve por BONELL, «La Convenzione di Viena sulla vendita internazionale...», cit., pp. 727 y ss.

3. *Los contratos de compraventa que incluyen prestaciones contractuales diversas*

Junto a las cuestiones generales y a los contratos de compraventa expresamente excluidos del ámbito de aplicación de la Convención, el art. 3 contempla determinados tipos especiales de contrato de compraventa en los que las prestaciones contractuales típicas del contrato de compraventa van acompañadas de otras prestaciones contractuales mixtas, estableciendo los criterios para la inclusión o exclusión de tales contratos mixtos de la aplicación de la Convención.

En el análisis de contratos como los aludidos puede darse la dificultad añadida de que, en ocasiones, se producen contratos en los que, en un solo documento, se recoge tanto la prestación de diversos servicios como suministros de mercancías, además de la venta de las mismas. Este problema formal deberá solucionarse en función de la finalidad pretendida por el contrato, de forma que, si dicha finalidad hubiera consistido en la refundición de varios contratos en un mismo documento, cada uno de ellos se someterá a la ley que le corresponda y, caso de que fueren inseparables de acuerdo con la voluntad de las partes, todos ellos entrarán en el campo de la Convención, si lo permitieran las calificaciones y las exclusiones del art. 3.

A) EL SUMINISTRO DE MERCADERÍAS PARA SU MANUFACTURA O PRODUCCIÓN

El art. 3. 1 establece que «se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción». El precepto contempla el problema, en absoluto novedoso, de la calificación de la transacción en la que el comprador suministra al vendedor las materias primas necesarias para que éste fabrique las mercaderías que aquél desea comprar. Probablemente se pueda afirmar que la Convención no es demasiado precisa en este punto, pues dicha transacción quedaría mejor encuadrada en la categoría de contrato de compraventa de cosa futura con suministro accesorio de materiales por parte del comprador³⁵.

En términos generales, la Convención considera que los contratos en los que el suministro de la mercancía no es parte esencial del contrato pueden ser asimilables al contrato de compraventa, así como aquellos

³⁵ Cfr. ILLESCAS ORTIZ, art. cit., p. 4.

otros contratos en los que estas prestaciones adicionales citadas no constituyen la parte principal de las obligaciones del vendedor³⁶. Por tanto, tales transacciones se incardinan, a título de criterio general, en el concepto de contrato de compraventa de la Convención, si bien con una excepción consistente en que el comprador asuma la obligación de proporcionar una parte substancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción, supuesto éste que no queda regulado por la Convención. Ello puede explicarse por la consideración de la Convención en el sentido de que tal contrato sería más un contrato de arrendamiento de servicios que de compraventa.

El citado precepto contempla operaciones complejas que se producen con alguna frecuencia en las relaciones mercantiles internacionales, en las cuales la figura de la compraventa no siempre se produce en su más simple materialización tradicional. La descripción del supuesto no es particularmente problemática, pero la cuestión de difícil resolución radica en la precisión de los criterios para la medición de la relevancia de cada una de las prestaciones contractuales, es decir, el precepto plantea la cuestión de la apreciación de la substancialidad de la prestación que lleva a cabo el comprador consistente en la aportación de los materiales necesarios para la manufactura de las mercaderías.

Al respecto, se ha sugerido la utilización de criterios de índole primordialmente jurídica, tales como la consideración de la causa y del objeto del contrato³⁷. Sin embargo, la doctrina se ha orientado mayoritariamente hacia la consideración de la valoración económica de cada una de las diferentes prestaciones contractuales asumidas por el vendedor. En tal sentido, 1.º) HONNOLD³⁸ adopta un criterio basado en el valor económico de las diversas prestaciones, de forma que los materiales proporcionados por el comprador deben ser superiores a los proporcionados por el vendedor; 2.º) asimismo, se ha formulado el criterio que toma en consideración la naturaleza y funcionalidad de las mercaderías suministradas³⁹, las cuales determinan la aplicación de la Convención;

³⁶ Siguiendo la exposición de KAHN, se hubiera debido partir de un criterio más jurídico como la causa o el objeto del contrato para determinar su carácter o no de contrato de compraventa. Otra de las materias que no se tratan en el texto es la responsabilidad del fabricante cuando se producen muertes o lesiones corporales producidas por la mercancía, lo que es debido a la existencia en la materia de la directiva comunitaria n.º 83/372 de 25 de julio de 1985 (36), así como al carácter protector de las legislaciones nacionales. Cfr. art. cit., p. 389.

³⁷ KAHN, art. cit., p. 388.

³⁸ HONNOLD, *Uniform Law...*, cit. pp. 113 y ss.

³⁹ FERRARI, «Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing», en *Journal of Law and Commerce*, 1995, n.º 15, nota 389.

3.º) el criterio de la cantidad implicaría que la cantidad de los materiales aportados por el comprador debe ser superior a los aportados por el vendedor, supuesto en el que quedaría descartada la aplicación de la Convención⁴⁰.

B) LA COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS CON SUMINISTRO DE MANO DE OBRA O PRESTACIÓN DE SERVICIOS

De acuerdo con lo dispuesto en el art. 3. 2 de la Convención, «La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios».

El precepto se refiere a otra cuestión de más reciente planteamiento, consistente en la calificación a otorgar a aquellos contratos en los que, además de la venta de mercaderías, el vendedor presta una pluralidad de servicios, tales como los de montaje, puesta a punto de maquinarias e instalaciones, formación del personal, etc., que podría englobar a los contratos denominados «llave en mano». Tales contratos, en los que la prestación de mano de obra o de otros servicios presenta mayor relevancia, no caen bajo el ámbito de aplicación de la Convención.

III. Los criterios objetivos para la aplicación de la Convención

Los criterios objetivos, de índole general, que desencadenan la aplicación de la Convención son los siguientes:

1. *Criterio general para la aplicación de la Convención*

El primer criterio general que desencadena la aplicación de la Convención es el contenido en su art. 1. 1, y consiste en que ésta resultará de aplicación en el caso de que ambas partes tuvieran sus establecimientos en distintos Estados, todos ellos miembros de la Convención.

La Convención no recoge una definición del concepto de establecimiento, por lo que podría surgir alguna duda en el supuesto de que alguna de las partes tuviera más de uno. De ser tal el caso, del art. 1. 2

⁴⁰ GARRO y ZUPPI, *Compraventa Internacional de Mercaderías...* cit. p. 74.

parece deducirse con claridad que el establecimiento a considerar, entre los varios que una parte pudiera tener, deberá ser aquel que guarde una relación más estrecha con el contrato, que será el que determine la internacionalidad del contrato

El mismo precepto establece que no se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte expresamente del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su declaración.

En consecuencia, en un mismo Estado podrán existir compraventas internacionales sometidas a la Convención, o excluidas de su ámbito de aplicación, pues quien tuviere en dicho Estado su establecimiento o residencia podrá contratar con residentes en otro Estado que también hubiere ratificado la Convención, o con residentes en un Estado no signatario de la misma⁴¹.

2. *Aplicación de la Convención por remisión de la norma de conflicto*

En segundo lugar, se aplicará en caso de que resultare necesario el recurso al sistema conflictual, de forma que, si la norma de conflicto de un Estado designara al derecho de un país miembro de la Convención, resultará ésta de aplicación y no su derecho interno⁴².

IV. El carácter dispositivo de la Convención y su aplicación o inaplicación como consecuencia del principio de libertad contractual de las partes

El carácter substancialmente dispositivo de la Convención otorga un poder amplísimo al poder de la voluntad de las partes del contrato en lo atinente a la aplicación total o parcial de la misma, así como en lo relativo a su completa inaplicación. Tal entronización de la libertad contractual puede traer consigo, asimismo, la extensión del ámbito material de aplicación de la Convención.

⁴¹ Adicionalmente, en caso de que, llegado un conflicto ante la justicia arbitral, los propios árbitros la eligieran como aplicable en cuanto derecho material internacional de la compraventa internacional o como reflejo de los usos profesionales en la materia.

⁴² Al respecto, *vid.* PELLICHET, *op. cit.*, pp. 9 y ss.; FERRARI, «Uniform Law of International Sales: Issues of Applicability and Private International Law», en *Journal of Law and Commerce*, 1995, pp. 159 y ss.

1. *La voluntad de las partes y la restricción del campo de aplicación de la Convención*

A ello se refiere el art. 6 de la Convención (cláusula *opting out*) y, en virtud del mismo, «las partes pueden excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el art. 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos». En consecuencia, la voluntad de las partes puede:

- 1) determinar la inaplicación completa de la Convención a su contrato (autonomía de la voluntad para la designación del ordenamiento jurídico aplicable a un contrato internacional);
- 2) la voluntad de las partes puede determinar la aplicación parcial de la Convención estableciendo cualesquiera excepciones a cualesquiera de sus disposiciones;
- 3) la voluntad de las partes puede, asimismo, modificar los efectos de las disposiciones de la Convención (autonomía de tipo *negocial*)⁴³.

En suma, el carácter dispositivo de la Convención hace que la voluntad de las partes que negocian un contrato de compraventa internacional de mercaderías ostente unas potestades *cuasi* plenas en orden a la exclusión, modificación o variación de los efectos de sus disposiciones⁴⁴. Este principio general se encuentra, a continuación, expresado de forma concreta en diversos pronunciamientos concretos de la Convención.

⁴³ La aplicación de la Convención puede verse asimismo afectada por la reserva recogida en su art. 92, que contempla la posibilidad de que los Estados puedan excluir la Parte II relativa a la formación del contrato, o la Parte III que regula las obligaciones de las partes. Los Estados que pudieren abrigar reticencias acerca de dichas partes de la Convención de Viena podrán hacer uso de esta reserva, de lo que resultará la aplicación de un derecho interno a las cuestiones reguladas por tales pasajes de la Convención de acuerdo con el dictado de las normas de conflicto. Sin embargo, ello no impide que, en tales casos, se puedan aplicar en dicho Estado las disposiciones de la Parte II cuando sus normas de conflicto remitan al ordenamiento jurídico de otro Estado contratante que fuere signatario de la totalidad de la Convención (art. 1. 1). *Vid.* PERALES VISCASILLAS, *La formación del contrato...* cit. pp. 655 y ss.

⁴⁴ A tal objeto, el oferente podrá indicar en su oferta que el contrato, en lo concerniente a su formación, no se sujetará a la parte segunda de la Convención, sino a las disposiciones de aquel derecho interno que resultare de aplicación y que podrían ser distintas a las contenidas en la Convención. Cfr. WITZ, «L'exclusion de la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises par la volonté des parties. Convention de Vienne du 11 avril 1980», en *Rec. Dalloz-Sirey*, 1990, p. 107. En igual sentido, ILLESCAS ORTIZ y PERALES VISCASILLAS, *op. cit.* pp. 107 y ss.

2. *La voluntad de las partes y la extensión del ámbito de aplicación de la Convención*

Viceversa, cabe considerar el supuesto contrario, es decir, la virtualidad de la voluntad de las partes del contrato para la determinación de su sumisión a la Convención cuando ésta no resulta de aplicación objetiva, lo que puede plantearse en casos diversos:

- 1) El primero de ellos abarca aquellos supuestos en que no corresponde la aplicación de la Convención por tratarse de contratos excluidos de su ámbito de aplicación. La respuesta general de la doctrina es positiva, aun cuando se matiza que ello dependerá de los límites establecidos imperativamente por las normas del derecho interno de aplicación al contrato lo que, previsiblemente y a título de ejemplo, impedirá la aplicación de la Convención a un contrato de consumidores.
- 2) El segundo caso se refiere a la aplicación de la Convención a contratos suscritos entre partes no residentes en países signatarios de la misma. La respuesta mayoritaria de la doctrina vuelve a ser positiva, aun cuando es de matizar que la generalidad de los sistemas conflictuales contemplan, únicamente, la posibilidad de que las partes del contrato elijan un ordenamiento interno para la regulación del mismo, lo que podría pensarse excluye la elección de una regulación supranacional, por lo que el pronunciamiento de las partes en favor de la aplicabilidad de la Convención tendría carácter negocial. Sin embargo, otras convenciones internacionales posteriores a la de Viena recogen expresamente tal posibilidad⁴⁵.

3. *Las excepciones al poder de la voluntad de las partes*

La amplitud de la virtualidad de la voluntad de las partes, aun respaldada por la Convención en amplísimo grado, encuentra, sin embargo, algunas excepciones:

⁴⁵ Ello es lo permitido por la Convención de la UNCITRAL sobre Garantías Independientes y Créditos Documentarios *Stand-by*. Sobre la misma, *vid.* STOUFFLET, «La Convention des Nations Unies sur les Garanties Independantes et les Lettres de Credit *Stand-by*», en *Rev. de Droit Bancaire et de la Bourse*, 1995, pp. 132-142. Acerca de la posibilidad de sometimiento a la Convención por residentes en países no signatarios de la misma, *vid.* VÁZQUEZ LEPINETTE, *Compraventa internacional de mercaderías*, cit. pp. 91-92; en particular ENRICH y MALET, «La Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías», cit., p. 137. En especial, SCHLECHTRIEM, *Uniform Sales Law*, cit. pp. 32-36.

- 1.^a) La voluntad de las partes del contrato de compraventa no puede afectar a lo previsto en el art. 12 de la Convención, objeto de la reserva del art. 96 de la Convención la cual faculta a los Estados signatarios, cuya legislación exija la constancia por escrito del contrato, para proscribir tal libertad de forma y obligar a las partes del contrato, que tuvieran establecimiento en dicho Estado, a hacer constar por escrito aquellas manifestaciones o actos respecto de los cuales la Convención permite la oralidad. Si tal fuera el caso, la voluntad de las partes del contrato no podrá orillar tal exigencia de que el contrato de compraventa conste por escrito.
- 2.^a) Las partes del contrato no pueden excluir la aplicabilidad del art. 7 de la Convención, relativo a los criterios generales de interpretación de la Convención, ni introducir variaciones respecto de la significación del mismo.
La cuestión no resulta completamente pacífica en la doctrina. Sin embargo, la decisiva importancia de la uniforme interpretación internacional de la Convención se constituye en interés superior que debe permanecer ajeno a interpretaciones particulares de su texto. Por otro lado, las partes que pudieran tener interés en determinada especificación que, a su vez, pudiera no entroncar adecuadamente con algún pronunciamiento de la Convención, siempre podrán hacerlo así constar en el texto de su contrato en ejercicio del amplísimo poder de su voluntad de derogación o variación de la Convención, sin necesidad, para ello, de alterar la uniformidad de los criterios para su interpretación.
- 3.^a) Por razones similares, las disposiciones del art. 8 de la Convención, relativo a la interpretación de lo declarado y actuado por los contratantes, y del art 9, relativo a la valoración e impacto contractual de los usos y prácticas observados entre las partes, no parece puedan ser afectados por la voluntad de las partes, al menos en lo que afecten a la propia interpretación de la Convención⁴⁶.

V. La interpretación de la Convención

Tras la precisión del contenido y del ámbito de aplicación *ratione materiae* de la Convención, el propio texto de ésta plantea, a continuación, dos cuestiones: la primera de ellas es una cuestión tradicional,

⁴⁶ Cfr. BONELL, «Comentario al art. 7», en BIANCA y BONELL (Coords.) *Commentary on the International Sales Law*, Milán, 1987, pp. 93-94.

común a cualquier texto jurídico, relativa a los problemas que pudiere presentar la interpretación de su texto y la significación precisa del mismo; la segunda pone de manifiesto un mayor grado de complejidad, y es la relativa a la definición de los criterios a utilizar para colmar las lagunas de que el texto pudiera resentirse. La interpretación de la Convención es la cuestión contemplada en el art. 7. 1 de la misma⁴⁷, mientras que su párrafo segundo se refiere a las reglas para la integración de las lagunas de que la Convención se pudiera resentir.

Los criterios para la interpretación de la Convención consisten, en primer lugar, en la consideración de su carácter internacional de lo que se deriva la necesidad de uniformidad en su interpretación potencialmente universal, ajena, por tanto, a los criterios hermenéuticos de los ordenamientos internos; en segundo lugar, la interpretación de la Convención debe ser guiada por la observancia del principio de buena fe. Lo buscado consiste en la evitación de la aplicación a la Convención de los criterios de interpretación pertenecientes a un ordenamiento jurídico que, por su particularismo, habrán de resultar generalmente inadecuados para la hermenéutica de un texto de origen y aplicación internacionales, pretendiéndose, de esta forma, la preservación de la uniformidad que se intenta conseguir en la interpretación y aplicación de la Convención.

1. *La necesidad de uniformidad en la interpretación de un texto internacional*

La consideración del carácter internacional de la Convención implica la evitación de las reglas interpretativas propias de un ordenamiento nacional, así como una aplicación hermenéutica desvinculada del significado propio y tradicional de los términos en los ordenamientos nacionales⁴⁸,

⁴⁷ Sobre los criterios para la interpretación de la Convención, *vid.* BONELL, «La Convenzione di Viena sulla vendita internazionale: origini, scelte e principi fondamentali», cit. pp. 727 y ss.; FERRARI, «Interpretation Uniforme de la Convention de Vienne de 1980 sur la Vente Internationale», en *Rev. Internationale de Droit Comparé*, 1996, n.º 4, pp. 814-852; PERALES VISCASILLAS, «Una aproximación al artículo 7 de la Convención de Viena 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías», en *Cuadernos de Derecho y Comercio*, n.º 16, 1995, pp. 55 y ss.

⁴⁸ Es de decisiva importancia que la Convención reciba una interpretación homogénea por parte de la jurisprudencia de los diferentes países signatarios, por lo que los fallos jurisprudenciales pronunciados en por los tribunales de cada país no pueden resultar indiferentes en los demás. En lo que a jurisprudencia sobre la Convención se refiere, *vid.* BONELL, «Rasegna giurisprudenziale in tema di vendita internazionale», en *Diritto del Commercio*

es decir, en la interpretación de la Convención de Viena es preciso desvincularse de conceptos particulares que sean privativos de un determinado ordenamiento jurídico⁴⁹. Ello se pone más claramente de manifiesto si se tiene en cuenta que la Convención es igualmente auténtica en seis idiomas, lo que conduce inexorablemente a evitar una interpretación de cada uno de sus términos no sólo según las diferentes lenguas, sino también en función del significado propio que les otorgan los diferentes ordenamientos jurídicos nacionales⁵⁰.

Adicionalmente, en lo relativo a la metodología de acuerdo con la que se ha de realizar la interpretación, se viene generalmente recomendando una interpretación amplia del texto que se complementará con una interpretación gramatical, teleológica, histórica y sistemática⁵¹.

2. *El principio de buena fe*

En segundo lugar, la observancia de la buena fe en el comercio internacional es principio de interpretación tanto de la Convención de Viena como del propio contrato de compraventa internacional de mer-

Internazionale, 1993, 1994, 1995, 1996; FERRARI, «Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing», cit.; del mismo autor, *La compraventa internacional: aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980*, cit. pp. 327-332; PILTZ, «La Convención de Viena de 1980 de Compraventa Internacional de Mercaderías en la jurisprudencia internacional», en *La Ley*, 1992-3, pp. 942 y ss.; VÁZQUEZ LEPINETE, «Primera jurisprudencia sobre la Convención de Viena», en *Rev. General de Derecho*, 1996, pp. 3437 y ss.; WILL, «International Sales Law under CISG. The UN Convention on Contract for the International Sale of Goods. The First Hundred Decisions», en *Cahiers des Etudiants Allemands en Droit a Genève*, Ginebra, 1994; reproducido en *Rev. of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 1995; del mismo autor, *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods. International Bibliography 1980-1995. The First 150 or so Decisions 1988-1995*, Ginebra, 1996; del mismo autor, *The First 464 or so decisions*, Ginebra, 1998; WITZ, *Les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale (Convention des Nations Unies du 11 avril 1980)*, París, LGDJ, 1995. Por su parte, la UNCITRAL publica colecciones de Sts. relativas a convenciones, entre las que es de destacar el *Case Law on UNCITRAL Texts (CLOUT)*.

⁴⁹ La afirmación es de FERRARI, *La compraventa internacional...* cit., p. 31.

⁵⁰ Cfr. ILLESCAS ORTIZ y PERALES VISCASILLAS, *Derecho Mercantil Internacional* cit. p. 116.

⁵¹ *Vid.*, VAN DER VELDEN, «Indications of the Interpretation by Dutch Courts of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods», en *Netherlands Reports to the Twelfth Congress of Comparative Law: Sidney-Melbourne 1986*, pp. 33 y ss., para quien, caso de que la fuente de una disposición de derecho uniforme pueda identificarse en un derecho nacional, éste derecho nacional lógicamente constituye un instrumento de ayuda en la interpretación de las disposiciones de derecho uniforme; en igual sentido, MANN, «Uniform Statutes in English Law», en *Law Quaterley Rev.*, 1983, p. 383.

caderías. De esta forma, el art. 7. 2 evita el recurso prematuro a un derecho interno, a la vez que intenta la creación de un sistema autosuficiente que no pretende regular todas las cuestiones que en una compraventa puedan suscitarse.

A) SISTEMAS DEL *COMMON LAW*

El principio de la buena fe en los países del *common law* no encontró su origen en el derecho británico, fuente tradicional de las nociones generales o básicas del *common law*, sino en los EEUU, pues, aun cuando es cierto que, ya en 1766, Lord MANSFIELD se había referido a la buena fe como «un principio rector... aplicable a todos los contratos»⁵², dicho principio nunca arraigó en Gran Bretaña⁵³. El principio ha suscitado interés, recientemente, en los ámbitos jurídicos británicos. El Lord of Justice STEYN⁵⁴ sostuvo, en 1991, que, como consecuencia de la carencia del principio de buena fe, el derecho inglés debía servirse de la doctrina de la *implication of terms*. Por ello, la atención se debería centrar en el propósito del contrato o, lo que es lo mismo, la promoción de la *good faith and fair dealing*

El principio fue retomado en los EEUU con ocasión de la preparación del *Uniform Commercial Code* (UCC) inspirado en el principio *Treu und Glauben* del Código Civil alemán (BGB)⁵⁵, momento, a partir del cual, el principio de buena fe alcanzó preeminencia significativa. Bajo la influencia del UCC, los redactores del *Restatement (Second) of Contracts* añadieron una previsión según la cual todo contrato impone a cada una de las partes del mismo, en lo relativo a sus derechos y obligaciones, *a duty of good faith and fair dealing*⁵⁶.

Por su parte, los tribunales de EEUU han aplicado diferentes definiciones de la noción de buena fe para la justificación de aquellos pronunciamientos fundamentados en tal doctrina:

⁵² Pronunciamiento recaído en el caso *Carter vs. Boehm*, 97 English Rep. 1162, 1164, K.B. 1766.

⁵³ Vid. CHESHIRE, FIFOOT and FURMSTON's *Law of Contract*, 1991, p. 141.

⁵⁴ Cfr. STEYN, *The Role of Good Faith and Fair Dealing in Contract Law, a Hair Shirt Philosophy*, 1991, DENNING L.J. 131, p. 133. Sobre el principio de buena fe en los sistemas anglosajones, vid. en general, FARNSWORTH, «Duties of Good Faith and Fair Dealing under the Unidroit Principles, Relevant International Conventions and National Laws», en *Tulane Journal of International and Comparative Law*, 1995, vol. 3, pp. 47 y ss.

⁵⁵ Art. 242 BGB. «El deudor está obligado a efectuar la prestación de acuerdo a los requisitos de la fidelidad y buena fe, teniendo en consideración los usos del tráfico». Cfr. EIRANOVA ENCINAS, *Código Civil Alemán*, Barcelona, Marcial Pons, 1998.

⁵⁶ *Restatement (Second) of Contracts*, n.º 205, 1981. UCC, sección 1-203, 1990.

- 1.º) El criterio más restrictivo acerca del significado del principio expresa⁵⁷ que la buena fe es simplemente un nuevo bautizo de los principios fundamentales del derecho contractual, de forma que el significado del principio resulta equivalente al significado de la doctrina *implying terms of the agreement*.
- 2.º) Para una segunda concepción⁵⁸, la buena fe es un criterio de exclusión, es noción que carece de significación general en sí misma, pero sirve como fundamento para la exclusión de diversas formas de la mala fe.
- 3.º) En tiempos más recientes⁵⁹ se propuso una tercera definición del principio, según la cual la buena fe significa una limitación en el grado de discreción en el cumplimiento de las obligaciones contractuales, aun cuando tal discreción hubiera sido otorgada por el contrato a favor de una de las partes. En consecuencia, constituye mala fe la práctica discrecional en la búsqueda de oportunidades en el acuerdo o, dicho de otra forma, la negativa al pago de los costes que entraña el cumplimiento del contrato.

Los tribunales de los EEUU han utilizado estas tres concepciones a propósito de la definición del principio de buena fe, con frecuencia sin distinguir apropiadamente entre ellas, lo que no es tan sorprendente puesto que la significación del principio varía en función de las circunstancias del caso, y lo apropiado de cada una de tales definiciones puede depender de la función que el principio está llamado a servir.

B) SISTEMAS DE INSPIRACIÓN CIVILISTA

Por lo que al Derecho español se refiere, la buena fe es invocada por los artículos 1.258 CC y 57 Cco. a propósito del cumplimiento de los contratos. En nuestro sistema, la expresión buena fe tiene un doble sentido, porque unas veces se refiere a la creencia y consiguiente intención de los sujetos de derecho (art. 433 CC); y otras veces se refiere a la conducta del hombre en su relación jurídica con los demás, en donde se tiene en cuenta, más que sus móviles internos de carácter psíquico,

⁵⁷ Pronunciamiento del Juez SCALIA en el caso *Tymeshare vs. Covell*, Fed. 2d, 1145, 1152, DC, Cir. 1984. Sobre el principio de buena fe, en su aplicación por los tribunales de los EEUU, vid. FARNSWORTH, art. cit. pp. 47-63.

⁵⁸ Cfr. el influyente estudio de SUMMERS, «“Good Faith” in General Contract Law and the Sales Provisions of the Uniform Commercial Code», en *Harvard Law. Rev.* 1968, pp. 195 y ss.

⁵⁹ Cfr. BURTON, «Breach of Contract and the Common Law Duty to Perform in Good Faith», en *Harvard Law. Rev.* 1980, 94, p. 369.

su obrar conforme a las reglas normales y comúnmente recibidas de la honestidad y de la rectitud (art. 1.258 CC). A esta segunda acepción de regla de conducta exigible, según los criterios morales y sociales dominantes, es a la que refiere el principio. La *bona fides* ha sido considerada siempre como de necesaria observancia en la vida humana de relación, y forma parte de los principios jurídicos fundamentales, del *honeste vivere*⁶⁰. Se trata, en suma, de un principio informador del sistema jurídico que halla su aplicación a través de la interpretación e integración de las normas, así como de la suplencia de éstas y de la interpretación de los contratos y demás negocios jurídicos. Por otra parte, la buena fe es un concepto básico para determinar el ejercicio normal o abusivo de los derechos a que se refiere el núm. 2 del propio artículo 7.º del CC, ya que entre mala fe y abuso hay una evidente conexión. Asimismo, es postulado básico por cuanto representa una de las más fecundas vías de irrupción del contenido ético-social en el orden jurídico⁶¹.

Por su generalidad el precepto adolece de una natural vaguedad en cuanto a su formulación, y en cada caso concreto en que haya de aplicarse habrá que considerar lo que por conducta normal, recta y honesta se entiende. Esta conducta habrá de ser apreciada por la comúnmente seguida por un hombre corriente, un hombre medio, lo que tradicionalmente se ha llamado un buen padre de familia, en función de la circunstancia de que se trate. Bien entendido que no se trata de buscar el patrón del hombre ideal (como debería ser), sino el patrón del hombre corriente (como es) en el momento histórico determinado. Todo ello inducido del ambiente y los usos sociales dominantes⁶².

Como una de las reglas de aplicación concreta de la buena fe se menciona el de que «nadie puede ir contra sus propios actos», variando, sin causa justificada, lo que él mismo estableció, por actos concretos y a través de su conducta, defraudando con ello la confianza de los demás, basada en la natural consecuencia de las diversas acciones de

⁶⁰ Cfr. BATLLE, en ALBALADEJO GARCÍA y DÍAZ ALABART (Dir.), *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales*, Tomo I, Madrid, Edersa, 1993, pp. 78 y ss., quien reproduce la máxima de Ulpiano: *ius praecepta sunt haec: honeste vivere, alterum non ledere, suum cuique tribuere*.

⁶¹ Vid. la Exposición de Motivos del Decreto de 31 de Mayo de 1974.

⁶² La jurisprudencia del TS. es abundante en lo tocante al reconocimiento del principio de la buena fe. Sin embargo, se debe hacer mención especial de la STS, de 3 de Abril de 1968, que indica de modo claro su carácter de «principio general de nuestro sistema jurídico» y precisa que «consiste en el respeto a las normas de conducta colectiva que son propias de toda conciencia honrada y leal y van implícitamente exigidas en cada caso como necesarias para el normal y feliz término de todo negocio jurídico».

una persona, inspiradas por una línea directriz que se revela a los otros por los propios actos de aquélla⁶³.

En la generalidad de los ordenamientos jurídicos de inspiración civilista que, en términos generales, tienen una mayor tradición en lo relativo al principio de buena fe que los pertenecientes al *common law*, el citado principio ostenta una triple funcionalidad⁶⁴:

- 1.º) En primer lugar, los contratos deben ser interpretados de acuerdo con la buena fe, de modo que, si las intenciones de las partes no aparecieran reflejadas con claridad, el contrato debe ser interpretado de acuerdo con aquel significado que le hubieran dado unas partes razonables, y no de acuerdo con los términos literales del contrato.
- 2.º) En segundo lugar, el principio de buena fe tiene una función complementaria, de manera que determinados derechos y obligaciones no expresamente aludidas en el contrato podrían, sin embargo, surgir entre las partes. Esta función es la equivalente a la doctrina *implication of terms* anglosajona.
- 3.º) Por último, la buena fe ostenta una función derogadora o restrictiva, de manera que una norma obligatoria para las partes, contenida en el texto del contrato, no se aplica si el resultado de su aplicación resultara contrario a la buena fe. Esta función restrictiva del principio ha inspirado pronunciamientos diversos, tales como la adaptación del contrato a unas circunstancias cambiantes, la revisión de las cláusulas del contrato que no fueren racionales, o la regla del *venire contra factum proprium*.

La distinción entre estas diversas funciones no siempre resulta clara. Puede resultar dificultosa la distinción entre la función interpretativa y la función complementaria, o la distinción entre esta última y la restrictiva.

Cabría suponer que los ordenamientos de la Europa continental hubieran especificado claramente las funciones del principio de buena fe reconocidas en los diferentes sistemas, pero no es éste el caso. Aún así, todos los sistemas aceptan la función de la buena fe en la interpretación de los contratos. El código alemán y el italiano así lo hacen⁶⁵, pero los

⁶³ En este punto, también es abundante la jurisprudencia del TS. *Vid.* STS de 17 de Mayo de 1941 y 11 de Octubre de 1966.

⁶⁴ Cfr. HARTKAMP, «The Concept of Good Faith in the Unidroit Principles for International Commercial Contracts», en *Tulane Journal of International and Comparative Law*, 1995, vol. 3, pp. 65 y ss.

⁶⁵ Art. 157 BGB, y art. 1366 del *Codice Civile*.

códigos francés, belga o el holandés no contienen tal expresa manifestación⁶⁶. A su vez, la función complementaria del principio de buena fe está expresada en los códigos francés, italiano y holandés, pero no lo está en el sigo alemán o en el suizo, aun cuando es también aceptada en estos últimos sistemas citados⁶⁷.

Finalmente, la función restrictiva del principio de buena fe resulta ser la más problemática. El único código civil que la recoge expresamente es el nuevo código holandés de 1992⁶⁸, que estatuye que una obligación que recae sobre las partes derivada de un contrato no se aplica en la medida en que, bajo ciertas circunstancias, pudiera resultar inaceptable de acuerdo con los criterios de razonabilidad y equidad, expresión ésta última que resulta equivalente a la anglosajona *good faith and fair dealing*⁶⁹.

En otros países, la función restrictiva del principio de buena fe resulta de la interpretación de la noción, un tanto imprecisa en la norma, aplicada en determinados pronunciamientos jurisprudenciales. Por ejemplo, el derecho suizo impone que todas las partes ejerciten sus derechos y cumplan con sus obligaciones de acuerdo con la buena fe. De forma parecida, el código alemán estatuye que un deudor debe cumplir de acuerdo con la buena fe, cuando, de acuerdo con la jurisprudencia, el acreedor esgrime un derecho no contrario a la buena fe.

C) EL ALCANCE DE LA BUENA FE EN LA CONVENCION DE VIENA

El alcance y significado del principio de buena en la Convención es cuestión objeto de opiniones diferentes. En efecto, la Convención hace mención del principio de buena fe en lo atinente a la interpretación de su texto por lo que, tomado el art. 7 (1) en su literalidad, tal función interpretativa es la única respaldada por el citado precepto y, por lo mismo, substancialmente dirigida a jueces y árbitros llamados a la práctica interpretativa. El citado precepto ha sido objeto de comentarios críticos y apelativos tales como los de que se trata de «un desafortunado compromiso»⁷⁰, «una previsión ciertamente peculiar»⁷¹ o, no sin una cierta

⁶⁶ Art. 1134 del *Code Civil*, y art. 6. 2 del NBH.

⁶⁷ Cfr. HARTKAMP, art. cit. pp. 66-68.

⁶⁸ NBH. Art. 6. 2.

⁶⁹ Cfr. HARTKAMP, art. cit. p. 68.

⁷⁰ La expresión «an awkward compromise», es utilizada por CARBONNEAU y FIRESTONE. Cfr. «Transnational Law Making: Assessing the Impact of the Vienna Convention and the Viability of National Adjudication», en *Emory Journal International*, 1986, p. 51.

⁷¹ Cfr. BONELL, *Commentary on the International Sales Law: The Vienna Sales Convention*, art. 7, Milán, Giuffrè, 1987, n.º 2. 4.

ironía, «compromiso propio de hombres de estado»⁷², que no entraña la imposición a las partes de un deber de buena fe.

La turbulenta historia de la preparación de la Convención pone de manifiesto que la introducción del principio constituyó un compromiso de difícil construcción. Mientras algunos países eran favorables a su introducción, otros argumentaron que contenía un mandato demasiado impreciso en relación a lo requerido por una diferencia internacional que tendría que ser cumplido por los jueces por lo que hicieron patente su fuerte oposición a cualquier referencia a cualquier referencia general al principio de buena fe. De resultas de ello, son diversas las posturas doctrinales sobre el alcance del principio de buena fe en la Convención:

- En primer lugar, la Convención puede ser enfocada desde su estricta literalidad, de lo que podría colegirse que el principio no estaría recogido en la Convención. A ello cabría adjuntar la consideración de que tampoco podría ser extraído de los principios generales en que se fundamenta la Convención. Y aún cabría argumentar que podría constituir auténtica perversión dar cabida a un principio general de buena fe por la puerta de atrás⁷³.
- En segundo lugar, la Convención puede ser enfocada desde su literalidad, de forma que, al igual que en el supuesto anterior, no abarcaría al principio de buena fe, pero podría considerarse que dicho principio podría ser extraído de los principios generales en que la Convención se fundamenta. En tal caso, tal deber de conducta sería exigible a las partes con el contenido y significado un juez podría entender contemplado por la Convención. Esta lectura de la Convención podría fundamentarse en la consideración de que un cierto número de preceptos que hacen concreta referencia a la buena fe constituyen particular aplicación de dicho principio, por lo que cabría sostener que la buena fe es uno de los principios generales en que se fundamenta la Convención en su conjunto⁷⁴.
- En tercer lugar, podría realizarse una más amplia lectura de la Convención, marginando su estricta literalidad, con lo que cabría la conclusión de que la previsión que impone al juez la observancia

⁷² Cfr. FARNSWORTH, *Problems of Unification of Sales Law from Standpoint of the Common Law Countries*, 1980, p. 19, quien usa la expresión «a statesmanlike compromise».

⁷³ FARNSWORTH, «Duties of Good Faith and Fair Dealing...», cit. p. 55.

⁷⁴ Cfr. BONELL, *Commentary on the International Sales Law*, cit. n.º 2. 4. 1.

de la buena fe en la interpretación de la Convención, impondría igualmente tal deber de buena fe a la conducta de las partes. Otros autores, aun reconociendo que la literalidad de la Convención no impone a las partes un deber de adecuación de su conducta a la buena fe, insisten en la afirmación de la existencia de tal obligación⁷⁵.

En cualquier caso, probablemente cabe afirmar que la aplicación del principio de buena fe a los contratos internacionales puede tener una gran influencia en la consecución de resultados satisfactorios. Sin embargo, el principio debe ser aplicado con un adecuado grado de restricción. En el campo del comercio internacional, las partes del contrato están normalmente en situación de establecer los términos de su relación. Por tanto, las partes deben poder confiar en los términos por ellas mismas elegidos. Sólo cuando tal confianza conlleve un resultado no razonable (tomando en consideración la naturaleza y finalidad del contrato y otras circunstancias relevantes) sería procedente que un juez o un árbitro procedieran a complementar, modificar o restringir cualesquiera de los contenidos del contrato⁷⁶.

VI. La integración de las lagunas de la Convención

La apreciación de la existencia de una laguna dependerá, en gran medida, del alcance interpretativo que se dispense a las disposiciones de la Convención. El método para la integración de las lagunas de que la Convención pudiera resentirse, relativas a cuestiones que, aun regidas por la Convención, no estén expresamente resueltas en ella, consiste en: 1.º) el recurso a los propios principios generales en que se basa la Convención de Viena. 2.º) en su defecto, por recurso al derecho interno que resultare aplicable de conformidad con las normas de conflicto. Pese a esta enunciación, aun no mencionada por la Convención, puede haber ocasiones en que la laguna pueda ser solucionada por recurso al mecanismo de la analogía.

⁷⁵ En tal sentido, FARNSWORTH, «Duties of Good Faith and Fear Dealing...», cit. p. 56; sosteniendo igual opinión y sobre las negociaciones acerca de la inclusión del principio de buena fe en la Convención y las dificultades y discusiones suscitadas al respecto, cfr. EÖRSI, «A propos the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods», en *American Journal of International and Comparative Law*, 1983, vol. 31, n.º 2, pp. 348-349; asimismo, ILLESCAS ORTIZ y PERALES VISCASILLAS, *Derecho Mercantil Internacional*, cit. p. 118.

⁷⁶ Cfr. HARTKAMP, «The Concept of Good Faith...», cit. p. 71.

1. *El recurso a la analogía*

Sin embargo, a pesar de la literalidad del art. 7. 2 de la Convención, antes de recurrir a la aplicación de alguno de los principios generales en que aquella se fundamenta e inspira, es preciso hacer mención, en primer lugar, del recurso a la analogía. En tal sentido, diversos autores⁷⁷ han sostenido que, cuando se trata de colmar una laguna, se debe intentar su solución por recurso a la analogía antes de proceder a la integración por recurso a los principios de la Convención. Para ello será necesario el cumplimiento de un doble requisito, pues será necesaria la identificación de la norma rectora de un supuesto semejante al carente de regulación, para analizar, a continuación, la similitud entre el caso efectivamente previsto por la norma y las características del caso que se trata de resolver.

2. *Los principios inspiradores de la Convención*

Cuando la Convención carezca de norma aplicable y la analogía no proporcione solución al silencio del texto, procederá la integración de tal laguna mediante la utilización de aquellos principios que subyacen a la Convención, y en los cuales ésta se inspira. El problema, sin embargo, estriba en que la Convención no enumera tales principios generales⁷⁸. La doctrina y la jurisprudencia han intentado la precisión o definición de los principios sobre los que la Convención se estructura.

En cuanto al origen de la norma mencionada, cabe mencionar que es consecuencia de la reacción producida frente a la incertidumbre que anteriormente se derivaba del art. 17 de la LUCI, de forma que el art. 7 (2) de la Convención vino a constituir un compromiso entre quienes temían que los tribunales experimentaran una querencia que les llevara a una precipitada y prematura utilización del derecho interno aplicable, a quienes iba dedicada la mención a los principios generales; y de otro lado, aquellos que dudaban de que los principios generales pudieran ser precisados, en atención a los cuales el citado precepto finalizó con la inclusión de la remisión a un sistema interno por el intermedio de la norma de conflicto.

⁷⁷ Cfr., en particular, BONELL, en BIANCA y BONELL (coords.), *Commentary on the International Sales Law*, cit. p. 78.

⁷⁸ UNIDROIT ha preparado una codificación de los principios generales de la contratación internacional, y se intenta la consecución de una codificación europea al respecto. Vid. BOELE-WOELKI, «Principles and Private International Law: the UNIDROIT Principles and the Principles of European Contract Law: How to Apply Them to International Contracts», en *Uniform Law Rev.*, 1996, pp. 652 y ss.

El recurso a los principios generales de la Convención para la integración de alguna laguna responde a los siguientes requisitos:

- 1.º) La identificación y utilización de los principios generales inspiradores de la Convención es una posibilidad de integración de las lagunas de la Convención que queda exclusivamente circunscrita a las materias que, aun cuando regidas por la Convención, no están sin embargo expresamente resueltas en ella.
- 2.º) En cuanto a las pautas para la identificación de los principios⁷⁹,
 - 1) el primer paso debe consistir en el examen de los supuestos regulados expresamente por las disposiciones específicas de la Convención.
 - 2) El segundo paso es la formulación de alguna de las dos conclusiones siguientes: a) la Convención rechazó deliberadamente la extensión de estas disposiciones específicas; b) la carencia de una disposición específica para regir el caso en cuestión, resulta de un fallo para anticipar y resolver esta cuestión.
 - 3) Si se llegara a esta última conclusión, el tercer paso consistiría en la consideración de si los casos regulados por las disposiciones específicas de la Convención, y el caso en cuestión, son tan análogos que un legislador no habría elegido deliberadamente unos resultados discordantes para un grupo de situaciones similares. En este caso, parece apropiado concluir que el principio general que abarque estas situaciones está comprendido en el artículo 7.2 de la Convención. Por tanto, el método incluye la aplicación analógica de las disposiciones específicas de la Convención.

En suma, siguiendo la exposición de HONNOLD⁸⁰, una respuesta medida a la invitación de la Convención a considerar la aplicación de los principios generales, lo que debe producirse con anterioridad a la utilización de un sistema interno, puede suavizar la confusión inherente a las normas de conflicto y evitar la aplicación no crítica y torpe del Derecho extranjero. Tal concepción del artículo 7.2 puede ayudar a la Convención, a través de la casuística y de la doctrina, a crear un Derecho uniforme que responda a las circunstancias cambiantes.

A continuación, el citado autor identifica: 1.º) el principio de confianza en las manifestaciones de la otra parte (*pacta sunt servanda* o *estoppel*); 2.º) la obligación de comunicar la información que la otra parte necesita (con fundamento en los arts 19, 21, 26, 39, 65); 3.º) el

⁷⁹ HONNOLD, *Uniform Law...* cit. pp. 152 y ss.

⁸⁰ *Ibidem*, p. 154.

principio de que una parte debe procurar evitar el deterioro de las mercaderías, evitando así daños innecesarios a la otra parte, incluso en el supuesto de que la otra parte hubiera enviado una mercadería defectuosa o incurrido en cualquier otro incumplimiento del contrato (*mitigation*).

Por su parte, AUDIT⁸¹ añade a los anteriores: 4.º) el principio del *favor negotii* que busca la preservación de la vigencia del contrato y no su resolución (con fundamento en los arts. 25, 26, 34, 37, 47, 48, 49, 63, 64); 5.º) las partes tienen obligación de cooperar de buena fe con independencia de las estipulaciones concretas (arts. 32, 60); 6.º) la medición de la razonabilidad de una conducta o actuación, ampliamente presente en la Convención y consistente en aquello que haría una persona normalmente diligente, que se hallara en circunstancias similares (arts. 18, 33, 38, 39, 43, 47, 49, 63, 64, 65, 72, 73, 75); 7.º) el principio de que una parte tiene el deber de no incurrir en contradicción en relación a declaraciones o comportamientos que hubieren resultado decisivos para la otra parte puesto que adaptó su conducta a tales declaraciones y comportamientos (arts. 16, 29, 47, 63);

Más recientemente, MAGNUS⁸² ha proseguido con la identificación de los siguientes: 8.º) libertad de contratación, 9.º) buena fe, 10.º) protección de la apariencia, 11.º) prevalencia de los usos, 12.º) informalidad, 13.º) deber de indemnizar los daños, 14.º) transmisión del riesgo únicamente en los casos de identificación de las mercancías en el contrato, 15.º) transmisión de los beneficios y cargas en el momento de la transmisión del riesgo, 16.º) vencimiento de las deudas sin necesidad de intimación al deudor, 17.º) imputación de la conducta y conocimiento de terceros a quien los contrató o de quien dependen, 18.º) la moneda de pago en caso de duda corresponde a la del establecimiento del vendedor, 19.º) lugar de pago en relación con el establecimiento del vendedor, 20.º) derecho al cobro de intereses.

La jurisprudencia, a su vez, ha inducido del texto convencional los siguientes principios: 1.º) el principio de que todos los pagos derivados de la Convención (incluso los indemnizatorios) deben hacerse, en defecto de pacto, en el domicilio del acreedor (art. 57.1 a)⁸³; 2.º) el de que

⁸¹ AUDIT, *La vente internationale de marchandises...* cit. pp. 50 y ss.

⁸² Cfr. MAGNUS, «Die allgemeinen Grundsätze im UN-Kaufrecht», en *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*, 1995, n.º 59, pp. 470 y ss.

⁸³ St. del OLG de Dusseldorf, de 2 julio de 1993, CLOUT, núm. 49. Por su parte, PÉRALES VISCASILLAS, ha defendido que, en ausencia de pacto de las partes, el tipo de interés moratorio será el determinado por la ley nacional del país en el que radique el establecimiento acreedor. Cfr. «La determinación del tipo de interés en la compraventa internacional», en *Cuadernos Jurídicos*, julio-agosto 1996, pp. 5 y ss.

el perjudicado por un incumplimiento contractual deber se reintegrado por la totalidad de los daños patrimoniales sufridos (arts. 74 y 78)⁸⁴; 3.º) la prohibición de *venire contra factum proprium* (arts. 7.2, 16.2 b y 29.2)⁸⁵; 4.º) el de que la carga de la prueba de los defectos de las mercaderías y de su denuncia en plazo corresponde al que los alega (arts. 38 y 39)⁸⁶; 5.º) el de que los intereses debidos, en defecto de pacto, son los del país en cuya divisa se pactó que se pagaría el precio⁸⁷; 6.º) el de que las partes, en una relación que se prolonga a lo largo del tiempo tienen una obligación de comunicarse para aclarar las ambigüedades⁸⁸; 7.º) el de que la resolución del contrato de compraventa no afecta a las cláusulas arbitrales que se hayan pactado⁸⁹ y, finalmente, el principio de que en defecto de pacto sobre la divisa en que haya de hacerse el pago, ésta será la del lugar de pago (arts. 54 y 78)⁹⁰.

⁸⁴ Laudo arbitral de la Cámara Federal de Comercio de Viena, de 15 junio de 1994, CLOUT, núm. 93.

⁸⁵ Laudo arbitral de la Cámara Federal de Comercio de Viena, de 15 junio de 1994, CLOUT, núm. 94.

⁸⁶ St. del *Handelsgericht* de Zurich, de 9 de septiembre de 1993, CLOUT, núm. 97.

⁸⁷ Laudo arbitral de la Cámara Húngara de Comercio e Industria, de 5 de diciembre de 1995, CLOUT, n.º 164.

⁸⁸ St. del *US District Court, Southern District of New York*, de 14 abril de 1992, caso *Filanto Spa. vs. Chilewich International Corp.*, CLOUT, núm. 23. Se ha afirmado al respecto que «...The opinion may...be read as saying that the parties in a long-term relationship owe to each other a duty to communicate, a duty which ultimately may be derived from a duty to act in good faith». Cfr. WINSHIP, «The UN Sales Convention and the Emerging Case Law», en NEUMAYER (coord.) *Emptio-Venditio Internationales*. Basilea, 1997, p. 228.

⁸⁹ La misma sentencia del caso *Filanto Spa. vs. Chilewich International Corp* estableció que «...contracts and the arbitration clauses included therein are considered to be “severable”, a rule that the (CISG) itself adopts with respect to avoidance of contracts generally».

⁹⁰ St. del *Kammergericht* de Berlín, de 24 enero 1994, CLOUT, núm. 80.