

LOS 10 MANDAMIENTOS DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS, A PARTIR DE LA CONVENCIÓN DE VIENA (CIM)

Lic. Sophia Fiorella Villalta Chong

sophyovichong@gmail.com

svillalta@batalla.com

RESUMEN:

Costa Rica ha aprobado su adhesión a una de las convenciones más importantes en materia de compraventa internacional de mercancías: la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. A partir de ello, resulta de suma relevancia conocer al menos diez de las normas más importantes, que de su articulado se extraen. Este artículo describe cuáles son esas diez disposiciones que toda persona comerciante y operadora jurídica deben conocer, así como su abordaje doctrinal y jurisprudencial.

PALABRAS CLAVE: CIM/compraventa/compraventa internacional de mercaderías/principios/Contratos/Convención de Viena/Derecho Internacional Privado.

10 COMMANDMENTS OF THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS, FROM THE CONVENTION OF VIENNA (CISG)

ABSTRACT:

Costa Rica has approved the adhesion of the country to one of the most important conventions regarding the international sale of goods contracts, the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Therefore, it is fundamental to know at least ten of the most important rules extracted from the articles. This article describes which are these ten regulations that every merchant and juridical operator must know, as well as the doctrinal and jurisprudential boarding.

KEYWORDS: CISG/ contract of sale/ international sale of goods contracts/ principles/ Contracts/ Vienna Convention/ Private International Law.

Recibido 14 de junio de 2018

Aceptado 14 de febrero de 2019

* Licenciada en Derecho, título obtenido con honores. Es asociada en la firma legal costarricense Batalla, en la cual forma parte del equipo de resolución de disputas comerciales, civiles y arbitrales. Es presidente de la Asociación Costa Rican Young Arbitrators, asociación dedicada a la promoción del arbitraje y otras formas alternas de resolución de conflictos en Costa Rica y la región. Asimismo, es miembro del Grupo de Árbitros Jóvenes de ICC Costa Rica. Ha representado a la Universidad de Costa Rica en calidad de participante y entrenadora en varias competencias internacionales de derecho, enfocadas en arbitraje comercial internacional.

“But now there’s a Convention to make global trade more free”

*“The CISG Song” by professor Harry Flechtner
University of Pittsburgh*

1. Introducción

La Convención de Viena de 1980, también conocida como “CISG” por sus siglas en inglés, o “CIM” por sus siglas en español (y como se le denominará en adelante), es el texto a nivel internacional más importante en cuanto a compraventa internacional de mercaderías. Esta fue elaborada por las Naciones Unidas, específicamente por la Comisión para el Derecho Mercantil Internacional (en adelante “CNUDMI”), con el propósito de *“prever un régimen moderno, uniforme y equitativo para los contratos de compraventa internacional de mercancías (...)”*¹.

A nivel internacional, las compraventas de mercaderías generalmente presentaban grandes problemas, en cuanto al régimen jurídico que se les aplicaba. Ello por cuanto en muchas ocasiones se generaban choques entre sistemas jurídicos diametralmente opuestos, los cuales resultaban irreconciliables. Precisamente, este instrumento convencional buscó al momento de su creación, y aun hoy, proveer a las personas comerciantes internacionales, operadoras y operadores jurídicos y Estados de una herramienta uniforme y flexible, para dirimir cualquier situación o conflicto que pudiera resultar de este tipo de contratos.

Actualmente, la CIM posee 91 Estados parte². No obstante, al momento de su creación hubo cierta resistencia por parte de los países. A pesar de que muchos firmaron este instrumento, incluso en 1980, no fue sino hasta 1988 que los primeros Estados empezaron a incorporarlo dentro de sus ordenamientos jurídicos. En Costa Rica, a pesar de que en el año 2012 se presentó un proyecto de ley por parte del Poder Ejecutivo para aprobar la adhesión del país a dicho instrumento, fue hasta el año 2017 que se firmó por parte del

presidente de la República. Cabe recordar que, la ley que aprueba la adhesión de Costa Rica a la CIM es la número 9421 y entró en vigor el 1.º de agosto del año 2018³, una vez se cumplió con el procedimiento de depósito del instrumento en la Secretaría de las Naciones Unidas y demás aspectos relacionados.

En cuanto a su aplicación, el numeral 1.º indica que la CIM requiere inicialmente que las partes celebrantes del contrato, tengan sus establecimientos mercantiles en Estados diferentes, y que además, se configure alguna de las siguientes dos posibilidades: (i) que los Estados de las partes sean contratantes; o (ii) que las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación del derecho de uno de los Estados contratantes. Existe también la posibilidad de que, en ejercicio de la autonomía de la voluntad, las partes decidan aplicar dicha Convención. El último de los escenarios no está regulado expresamente en la CIM, pero se entiende que por medio de la autonomía de la voluntad se puede establecer perfectamente su aplicabilidad, pacto que debe ser respetado por las partes, los Estados y las personas operadoras jurídicas⁴.

En el artículo 2.º se establecen las materias que quedan excluidas de la aplicación de la CIM, entre ellos los contratos o acuerdos relacionados con consumo o derechos de la consumidora o del consumidor. Además de lo anterior, los Estados al momento de ratificar este instrumento convencional, pueden hacer reservas⁵. Esta libertad a las partes y los Estados está reconocida por la CIM en el numeral 6.º⁶.

Por otra parte, el numeral 3.º hace un amplio análisis sobre los contratos de compraventa que regula la CIM. Evidentemente, el tema de aplicabilidad es un tema muy casuístico, por cuanto cada caso tiene matices que pueden afectar la decisión de aplicarla o no. Lo importante es tener en cuenta que existen reglas generales para responder a la incógnita de si resulta o no aplicable la Convención a una específica controversia⁷.

Como bien se estableció al inicio, esta Convención posee actualmente 89 Estados parte, lo cual evidencia su gran éxito. Acompañado de este número, los múltiples casos en los que se ha aplicado, dejan en evidencia que es una herramienta de excelente utilidad, y que además, dota de seguridad jurídica a las partes que gestionan el comercio internacional a diario.

2. Los 10 mandamientos de la Compraventa Internacional de Mercaderías

I. Voluntad de las Partes

Partiendo de que los contratos surgen a partir de la voluntad de dos o más contratantes, uno de los aspectos más importantes de la CIM es precisamente el respeto y consideración de la intención de las partes. En cualquier contrato, la voluntad de las partes se convierte en una guía, no solo entre las personas contratantes, sino además por terceros ajenos a la relación.

En cuanto al contenido de este principio, se ha afirmado que el principio de voluntad de las partes o también conocido como la autonomía de la voluntad es:

“(…) la posibilidad hecha realidad en los ordenamientos jurídicos que lo reconocen de decidir, los sujetos, concertar o no un contrato, en virtud de lo cual las partes pueden crear libremente todas las relaciones jurídicas que entre ellas consideren pertinentes.”⁸

La cita anterior brinda una idea clara y concisa sobre el principio en cuestión. Este constituye, en primera instancia, una libertad otorgada a aquellas o aquellos que fungen como contratantes. Asimismo, posee relación con el pacto de intereses, derechos y negocios que compelen a ambos al cumplimiento de una acción determinada; en el caso concreto, de la compraventa internacional.

En segundo lugar, reconoce al contrato como el medio fundamental de la concretización del principio de autonomía de la voluntad, ya que indiscutiblemente entre todos los hechos generadores de obligaciones presentes en la sociedad, el contrato es aquel en donde prima el acuerdo de las voluntades. Establece también que, en virtud del principio bajo estudio, una persona ya sea física o jurídica, puede decidir no contratar, por lo que este principio tiene contenido positivo y negativo.

Es relevante destacar que la voluntad de las partes posee límites. Estos son la ley, la moral y el orden público (artículos 3 y 631 del Código Civil de Costa Rica⁹). Es decir, hablar de una autonomía de voluntad plena en el ámbito contractual, no es del todo posible. Así por ejemplo, las partes no pueden ir en contra de normas de orden público, como aquellas que tienen relación con derecho de consumo o de competencia¹⁰. Cualquier disposición que roce con alguno de estos límites corre el riesgo de ser declarada nula de pleno derecho.

Por su parte, la Convención de Viena no regula este principio de forma expresa, pero sí se puede derivar de la lectura de los artículos 14 a 24, así como del estudio jurisprudencial de casos a nivel internacional. A modo de ejemplo, se pueden analizar los casos Clout 1346, 1495 y 1497, en los que se ha tomado en consideración la voluntad de las personas contratantes, a fin de encontrar la solución para dirimir sus controversias.

No se debe olvidar que la voluntad de las partes debe ser libre, sin vicios y debe configurarse en una situación de igualdad en cuanto a los intereses de ambas. No debe mediar dolo ni error, por lo que la voluntad y su configuración debe ser siempre puesta en estudio. Cada situación que guarde relación con las partes, el contrato o sus obligaciones, siempre debe estudiarse a la luz de este principio.

II. Buena Fe

La buena fe es un principio inherente a cualquier relación jurídica. Actuar conforme a este principio se ha tornado en una exigencia a nivel internacional, que abarca y impregna todos los contratos. Como acercamiento conceptual se puede indicar que este principio es:

“(…) una fuente de creación de especiales deberes de conducta exigibles en cada caso, de acuerdo con la naturaleza de la relación jurídica y con la finalidad perseguida por las partes a través de ella. Las partes no se deben solo a aquello que ellas mismas han estipulado o escuetamente aquello que determina el texto legal, sino a todo aquello que en cada situación impone. Aquí la buena fe debe ser entendida como rectitud y honradez en el trato. Supone un certero comportamiento o una manera de proceder a la cual las partes deben atenerse en el desenvolvimiento de las relaciones jurídicas y en la celebración, interpretación y ejecución de los negocios jurídicos”¹¹.

En cuanto a la buena fe contractual, cabe resaltar el siguiente acercamiento, el cual muestra la razón de ser de este principio:

“Esta categoría de la buena fe, aparte de imponer la necesaria corrección que debe existir entre las partes que intervienen en un acto o negocio jurídico, tiene una muy importante función en el ordenamiento jurídico, pues como la norma escrita no tiene la virtualidad de contemplar la totalidad de las situaciones que se pueden presentar entre los contratantes, “el principio general de corrección y de buena fe permite identificar otras prohibiciones y otras obligaciones además de aquéllas previstas por la ley; como suele decirse “cierra” el sistema legislativo, es decir ofrece criterios para colmar aquellas lagunas que se pueden manifestar en las múltiples y variadas situaciones de la vida económica y social.”¹²

En el aspecto normativo, este principio se encuentra expresamente regulado en el artículo 7.º de la Convención de Viena¹³. De igual forma, aunque únicamente se hace referencia expresa a este principio en dicho numeral, lo cierto es que existen numerosas disposiciones que lo reflejan. Así por ejemplo, se pueden citar los siguientes artículos de la CIM: 16.2.b), 21.2), 29.2), 37, 40, 46, 47.2), 64.2), 82 y 85 a 88¹⁴.

De igual forma, este principio se encuentra en otros instrumentos normativos que integran o acompañan la CIM. Por ejemplo, en los Principios de Derecho Europeo de los Contratos, específicamente en el artículo 1:201¹⁵ y en los Principios UNIDROIT en su artículo 1.7¹⁶, se establece la obligación de cada parte de actuar conforme a las exigencias de la buena fe.

En cuanto a la aplicación de este principio en los casos de compraventa internacional de mercaderías, se presume siempre que las partes obran de buena fe. Su comprobación se da en la mayoría de los casos, cuando surgen disputas entre las partes. Por ejemplo, se puede citar el siguiente extracto, en el cual se cita el principio en estudio:

“En cuanto al fondo del asunto, el tribunal observó, además, que el demandante no pudo demostrar el lucro cesante que reclamaba. El tribunal también señaló que, según los artículos 187 y 422 del Código Civil brasileño, al entablar una relación contractual, las partes han de actuar de conformidad con los principios de equidad y buena fe”¹⁷.

Asimismo, en un caso conocido por la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX), también se conoció sobre este principio:

“La Comisión (COMPROMEX), en un dictamen no vinculante y en referencia al artículo 7 de la Convención, afirmó que la conducta de los compradores había sido

contraria al principio básico de buena fe. La Comisión señaló que ese principio debe prevalecer en las relaciones comerciales entre las partes, y debe ser entendido en su connotación internacional y no en el sentido dado en el derecho interno.”¹⁸

Como se puede apreciar de los extractos anteriores, y como ya se ha indicado, el principio de buena fe es básico en cualquier relación de compraventa internacional de mercaderías. Al ser tan importante, siempre se presume que las partes obran conforme a este principio. De ahí la importancia de que un principio como este se encuentre ampliamente regulado en cuerpos normativos internacionales, pues precisamente permite la flexibilización de las prácticas, pero siempre en un marco de respeto entre entidades o personas contratantes, los cuales no únicamente deben velar por el cumplimiento de sus intereses, sino también facilitar y colaborar en el cumplimiento de los intereses de sus contrarios.

Específicamente, en relación con la Convención de Viena, se vuelve una exigencia más para las partes actuar conforme a la buena fe. Por lo general, la violación a este mandamiento genera consecuencias a quien se aparta de este, precisamente por generar en la contraparte daños, perjuicios o afectaciones de todo tipo en su patrimonio o situación jurídica. Incluso, en casos en los que ha mediado incumplimiento, pero ha habido buena fe, las autoridades han eximido a la parte incumplidora, por el simple hecho de haber adecuado su comportamiento a las exigencias de este principio²⁰.

III. Cooperación entre las partes y lealtad negocial

El deber de cooperación se encuentra regulado en el artículo 60.a) de la CIM²¹, la cual lo cataloga como una obligación de la compradora o del comprador. Asimismo, este deber se encuentra recogido en otros cuerpos normativos que sirven de interpretación e integración, como los ya

citados Principios UNIDROIT. Con respecto al contenido conceptual, se ha indicado:

“Podríamos circunscribirla al deber de lealtad en el trato que debe impregnar de claridad y sinceridad todas las actuaciones e informaciones sobre el negocio. Su finalidad es la creación de un ambiente propicio para el desenvolvimiento del comercio internacional, que permita una generación de riqueza, una ágil circulación de las mercancías y un cumplimiento puntual y serio de los compromisos adquiridos.”²³

Con base en la cita anterior, este mandamiento tiene un carácter rector en los contratos comerciales, principalmente al momento previo de la perfección del convenio, es decir, el principio de lealtad preside la negociación de los contratos. No obstante, su aplicación debe estar presente a lo largo de la relación contractual de las partes. Esto por cuanto durante la ejecución del contrato, siempre surgen situaciones que no fueron previstas al momento de pactar el contrato, y que requieren nuevamente la coordinación de las partes. Lo anterior, en vista de que la distancia esperable en los contratos de compraventa internacional, dificulta generalmente el conocimiento de dichos hechos relevantes para el negocio.

El Compendio de jurisprudencia basado en la Convención de Viena establece, en relación con el artículo que regula la cooperación entre las partes, que: “El comprador debe “realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega”. *El contenido específico de este deber de cooperar variará en función de las condiciones contractuales*”²⁴ (el resaltado es propio). Por lo tanto, el contenido de este principio y mandamiento debe ser analizado e integrado a partir de cada caso concreto.

Ahora bien, a pesar que el contenido de este mandamiento es casuístico, se ha establecido

que para lograr alcanzar la práctica debida de la cooperación entre las partes, es necesaria una serie de deberes compartidos, dentro de los cuales resaltan, por ejemplo, el deber de información. Este consiste en facilitarse mutuamente toda la información relevante, que no haya podido ser conocida después de la diligente averiguación requerida para la configuración de la buena fe.

Asimismo, y a partir de la lectura literal del artículo 60.a), se ha determinado que este mandamiento obliga a una parte a cooperar de forma tal, que la otra pueda cumplir sus obligaciones que emanan del contrato y de la Convención. Así por ejemplo, en el caso Clout 987, el CIETAC sostuvo que el comprador había incumplido su obligación en virtud del artículo 60 de la CIM; esto era, facilitar que el vendedor pudiera efectuar la entrega, incluso después de que este último concediera a aquel una prórroga del plazo inicialmente previsto. Consideró que la negativa del comprador a enviar un buque, impidió que el vendedor pudiera cumplir sus obligaciones, lo que constituía un incumplimiento esencial del contrato en virtud del artículo 25 de la CIM.

Como se puede apreciar, el deber de actuar conforme a la lealtad comercial y a siempre tener una actitud de cooperación para con la otra parte, son pilares fundamentales en la contratación de compraventa internacional de mercaderías. El cumplimiento de estos principios permite a las partes, tener mayor seguridad al momento de pactar con otra persona comerciante, y asegura al mismo tiempo el tráfico mercantil del que todos nos beneficiamos.

IV. Libertad de Forma

La libertad de forma cada vez cobra mayor relevancia en el comercio internacional, en todo tipo de contratos y acuerdos. Es claro que el comercio se mueve a velocidades que el Derecho no siempre logra alcanzar, y por ello, sus normas deben ser flexibles para acoplarse a las necesidades de las personas comerciantes y

operadoras del Derecho. Actualmente, muchos requisitos de forma han sido superados para dar paso a la flexibilización, informalidad y rapidez, siempre sin olvidar la seguridad jurídica de las partes y su voluntad.

La Convención de Viena regula este principio en su numeral 11, el cual establece: *“El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos”* (el resaltado es propio). Sobre este punto en concreto, la doctrina ha manifestado: *“el principio de libertad de formas sí hace referencia al estudio de aspectos formales del contrato, en el cual se tiene en cuenta que la voluntad necesitará siempre ser exteriorizada, para lo cual existe en principio libertad total para su expresión”*²⁶ (el resaltado es propio). Este principio toma mayor relevancia en la actualidad, pues gracias a los avances tecnológicos con los que nuestra sociedad actual cuenta, es posible concretar convenios por medio de llamadas telefónicas a larga distancia, correos electrónicos, conversaciones vía plataformas de Internet, entre otros.

Por otra parte, se debe indicar que este principio no es irrestricto, pues en muchas legislaciones aún el pacto de contratos supone requisitos de forma²⁷. Un ejemplo de ello son las cláusulas arbitrales, las cuales en muchos ordenamientos jurídicos se les exige que sean por escrito y que estén firmadas. Por lo anterior, se puede decir con seguridad que si bien existe el respeto por la libertad de forma en la formulación de contratos, esta puede y debe ser aplicada siempre y cuando no exista alguna limitación legal en cuanto a determinada formalidad, necesaria para la consumación del contrato en particular que se quiera llevar a cabo.

A nivel internacional, las personas operadoras jurídicas ya han empleado este mandamiento para la resolución de casos y controversias. Como ejemplo se puede citar un caso conocido por el Tribunal Supremo de España, en el que se estableció:

“En relación con la perfección del contrato, entiende que la emisión de una factura como la extendida por la sociedad de intermediación y la ausencia de denuncia por alguna de las partes tras su recepción, supone para ellas la asunción de un uso de comercio en el mercado del cereal, por el que esta minuta acredita la existencia del acuerdo de compraventa manifestado verbalmente -por teléfono-, en atención al principio general de libertad de forma de celebración del contrato previsto en el art. 11 CIM (sin que opere la excepción del art. 29 CIM)”²⁸.

Como se puede apreciar del extracto anterior, este principio es sumamente relevante en los contratos de compraventa internacional de mercaderías por la naturaleza dinámica del comercio internacional, la cual exige que los y las mercaderes puedan realizar transacciones de forma rápida y ágil. Supeditarlos a requisitos de forma sería desnaturalizar la práctica del comercio internacional e ir en contra de los esfuerzos de uniformar el derecho internacional, al menos el privado.

V. Competencia Profesional

Este principio, también conocido como el de debida diligencia, se entrelaza con otros principios que ya fueron analizados, tales como el de buena fe. Responde específicamente a la condición que pesa sobre la persona comerciante por su propia definición. Esto es: el principio de competencia profesional consiste en el nivel esperado de especialización de una persona comerciante por la cotidianidad de su labor.

En palabras de doctrina altamente calificada, este principio se puede definir de la siguiente manera: *“(…) nivel de competencia y cuidado especiales que cabe razonablemente esperar del comerciante en sus relaciones con los consumidores, acorde con las prácticas honradas del mercado o con el principio general de buena fe en el ámbito de actividad del comerciante.”²⁹*

Como se desprende de la cita anterior, cuando se habla de “cuidados especiales”, se refleja que el título de persona comerciante está cargado de una serie de responsabilidades, trascendentales en el giro de las actividades que comúnmente se llevan a cabo. Es decir, parte de la actividad comercial consiste en la predicción de ciertos hechos fácticos a los cuales la persona comerciante tiene acceso por su experiencia en el medio, como podría llegar a serlo la devaluación de una moneda en un mercado en particular o el cambio del valor de las mercancías objeto del negocio, por ejemplo³⁰.

En segundo lugar, se hace referencia a las *“prácticas honradas del mercado”*, lo cual reafirma lo dicho con respecto a la relación del principio en cuestión con el de buena fe. Este último es un principio aún más general que aquel, ya que permea toda la actividad comercial, y por ende, resulta ser rector igualmente del principio de competencia profesional.

Además de lo anterior, este principio es claro al interpretar que, toda persona que actúe en calidad de comerciante sabe a lo que se está obligando, y no puede evadir sus responsabilidades. Tampoco puede emplear el argumento de que desconocía las implicaciones de las obligaciones que adquiriría. Sobre este punto, cabe resaltar el criterio de una doctrinaria en el tema, la cual ha entrado a analizar la jurisprudencia sobre este punto en concreto:

“Para la jurisprudencia arbitral internacional, debe prevalecer la voluntad expresada en los negocios; considerando que los comerciantes “tienen la suficiente capacidad profesional para definir sus contratos libremente” y para ejercitar “una salvaguardia diligente de sus propios intereses, comportándose como prácticos razonables en lo que hacen (...) La tendencia internacional ha trascendido a la jurisprudencia arbitral nacional, con la aplicación de principios como el de “presunción de competencia profesional” y “presunción de apreciación de los riesgos de los operadores del comercio.”³¹

Este principio, cabe resaltar, fue creado jurisprudencialmente, y día a día cobra mayor fuerza a nivel práctico. Este es un claro ejemplo de porqué el estudio de la jurisprudencia es de vital importancia, a pesar de que la misma no resulte vinculante entre tribunales³².

VI. *Venire contra factum proprium*

El desarrollo doctrinario en el tema de los “actos propios” es muy amplio, más aun si se toma en cuenta la teoría homóloga en el derecho anglosajón conocida como “estoppel”. Doctrinarios altamente calificados han indicado que esta teoría consiste en “la exigencia de coherencia del comportamiento es una derivación inmediata del principio general de buena fe.”³³ En esta misma línea han expresado: “Es un principio general del derecho, fundado en la buena fe, que impone un deber jurídico de respeto y sometimiento a una situación creada anteriormente por la conducta del mismo sujeto, evitando así la agresión a un interés ajeno y el daño consiguiente.”³⁴

Puede decirse que su fin último es la fiscalización de los actos llevados a cabo por una parte, para que en el caso de que exista la obligación de someterse a los efectos de alguno de esos actos, no exista incongruencia o discusión alguna, en cuanto a la ubicación de la responsabilidad. Puede ocurrir que una parte pretenda desligarse de las motivaciones, expectativas o derechos que generó en su contratante, por lo que este principio impide que ello ocurra o sea válidamente aceptado desde un punto de vista jurídico. Esto se entiende así porque el eje primordial que intenta proteger el principio no reside en la voluntad de la autora o del autor del acto que perjudica, sino en el deterioro de la confianza generada en terceros.

En cuanto a la Convención de Viena, este principio emana del numeral 8.3. En este se indica que para determinar la intención de una parte, se deben tomar en cuenta entre otros aspectos, los comportamientos ulteriores de las y los contratantes. Dicho esto, es fundamental mencionar que existe un acuerdo en la doctrina

en cuanto a una serie de presupuestos que deben existir para la aplicación del principio, a saber: (i) que exista con anterioridad una situación jurídica; (ii) que exista una conducta jurídicamente relevante y eficaz, que a su vez genera una expectativa de reposición por parte del perjudicado; y (iii) que exista una pretensión contradictoria con la conducta perjudicial, atribuible a la misma parte que la cometió.

Otros grupos de personas autoras aumentan la lista de presupuestos, y agregan los siguientes: (i) todos los actos susceptibles al principio deben tener una intención de crear o modificar un derecho; (ii) la contradicción con el acto anterior debe ser notoria; y (iii) debe existir una identidad entre quienes actúan y se vinculan en ambas conductas. En resumen, este principio busca que nadie se beneficie de su propio dolo, argumentando de una forma contraria, a un comportamiento previo.

A nivel jurisprudencial, este principio ha sido aplicado en reiteradas ocasiones. Por ejemplo, en un caso conocido por la Audiencia Provincial de Pontevedra, se estableció que un vendedor había actuado de forma contraria a sus propios actos, pues de la correspondencia intercambiada por esta misma parte indicaba que había asumido la responsabilidad por defectos en las mercaderías y aceptado la resolución parcial del contrato al revender las mercaderías y reembolsar parte del precio al comprador. En un mismo sentido, se pueden estudiar los casos Clout 595 y 1039.

Al igual que los anteriores, este es un principio ampliamente conocido y aplicado a nivel internacional, y específicamente en los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

VII. *Usos y prácticas*

Los usos y prácticas son aquellos comportamientos que las partes despliegan para ejecutar sus obligaciones y que a la postre, se vuelven una costumbre entre ellas actuar conforme a esas conductas. Al igual que el principio de los actos

propios, el numeral 8.3 de la Convención de Viena indica que los usos son vinculantes para las partes, en aquellos casos en los que se deba analizar la intención de ellas.

En cuanto a la normativa que acompaña a la CIM, el artículo 1.9 de los Principios UNIDROIT hace referencia expresa a este principio, aduciendo que las partes están obligadas: (i) por cualquier uso en que hayan convenido; y (ii) por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas. Las partes están obligadas por cualquier uso que sea ampliamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional por los sujetos participantes en el tráfico mercantil, a menos que la aplicación de dicho uso sea irrazonable. Asimismo los PDEC, en el artículo 1:205 hacen referencia a este principio en este mismo sentido.

Es ampliamente conocido por todos aquellos operadores del derecho que, los usos y prácticas en temas internacionales y en mayor medida a lo referente a temas comerciales, conforman un bloque importante de “normas” entre las partes. Como acercamiento conceptual, se puede indicar que los usos y prácticas son: “(...) una forma de producción de normas jurídicas que consiste en la repetición general, constante y uniforme, de un determinado comportamiento en determinadas circunstancias.”³⁷

En conjunción lo anteriormente mencionado, se puede afirmar que: (i) en el caso que las partes se adscriban, ya sea a una o varias prácticas, o a uno o varios usos, estos tendrán un carácter vinculante, una vez que sean requeridos y utilizados, después de que se diera el hecho estipulado en el contrato, que dé pie a la utilización de dichos medios; y (ii) que se considerará como uso y práctica aquel acto repetido en la actividad comercial que sea reconocido por la comunidad, como tal.

Sobre la aplicación en la práctica, se puede citar el caso Clout 1187, en el que el Tribunal de Apelación de Quebec analizó el historial de pagos entre las partes, con el fin de determinar el lugar de pago para una compraventa de colas de langosta

congeladas. De igual forma, en el caso Clout 1167, en el cual la Autoridad decisora fue el CIETAC, el Tribunal Arbitral tomó nota de la práctica seguida anteriormente por las dos partes y del hecho de que, antes del arbitraje, el vendedor no había planteado ninguna objeción respecto de las cartas de crédito y demás cuestiones mencionadas en el transcurso del arbitraje³⁸.

Como bien se indicó durante el estudio de este principio, las partes pueden verse incluso sometidas a los usos y costumbres de los Estados de la otra parte con la que contratan. Se puede citar el caso Clout 175, el cual ya fue mencionado anteriormente. La demandada indicó que las placas de mármol objeto del contrato de compraventa no eran conformes al contrato, y se negó a pagar el precio. El Tribunal de Apelación sostuvo en cuanto a los usos y prácticas:

*“(...) el artículo 9 2) de la CIM salvo contadas excepciones, no podía interpretarse en el sentido de impedir la aplicación de usos nacionales o locales a la hora de interpretar un contrato, aun cuando no se hubiera hecho mención a dicho uso **en el propio contrato**. Por tanto, un vendedor que hubiese realizado actividades comerciales en un país durante muchos años y celebrado repetidamente el tipo de contrato que era habitual **en el ámbito empresarial en cuestión tenía la obligación de tomar en cuenta los usos nacionales**” (el resaltado es propio).*

Como se puede apreciar de la lectura del extracto anterior, la autoridad decisora incluso consideró vinculantes los usos y las prácticas del Estado de una de las partes, aunque dichos usos y prácticas no fueron manifestados expresamente en el contrato. Lo anterior, sobre la base de las anteriores relaciones que ya habían mantenido las partes, las cuales suponían el conocimiento de la incumplidora de los usos y prácticas de su contratante. Un ejemplo también del principio de teoría de los actos propios.

En resumen, las partes, no solo por sus relaciones previas con otros contratantes, sino además por su experiencia en el negocio (competencia profesional), se pueden ver obligadas a normas o prácticas que incluso, pueden no estar reguladas en sus contratos. Por ello se resalta este principio, pues es de suma relevancia no solo para la ejecución de contratos de compraventa, sino además, para las eventuales defensas en caso de conflicto.

VIII. Mitigación del daño

Al igual que muchos otros principios del derecho internacional comercial, el principio de mitigación del daño se encuentra íntimamente relacionado con el principio de buena fe. Es una declaración en contra del accionar culposo o doloso. Asimismo, es un deber de cooperación y finalmente, una obligación para el afectado mismo, que surge a partir del conocimiento de la concretización del daño.

Es de suma relevancia indicar que en aplicación de la Convención de Viena, este deber recae en la parte que sufrió el daño, pues si no obra de tal forma, puede perder su derecho de exigir el pago de una indemnización por daños y perjuicios. Así lo establece el artículo 77, el cual indica:

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

La doctrina ha planteado los siguientes presupuestos para que dicho deber opere en la esfera jurídica del causante del daño:

“Como es evidente, para que surja la obligación de mitigar el daño, deberá existir el conocimiento acerca del incumplimiento de las obligaciones por la contraparte. Igualmente, será necesario que las medidas disponibles para el obligado a mitigar el daño, sean razonables, atendidas las circunstancias, y que evidentemente, no sobrepasen el monto mismo del daño mitigado o que se pretende mitigar. Adicionalmente, encontramos que ese deber también implica el reconocimiento, por parte de la víctima del incumplimiento, de los beneficios a que se ha hecho acreedor como consecuencia del incumplimiento.”³⁹

El extracto anterior evidencia que inclusive para el deber de mitigación del daño, existen límites, como el de la proporcionalidad, razonabilidad, entre otros. A nivel práctico, se puede citar el caso Clout 1179. En el mismo, el Tribunal brasileño estableció: *“(…) que el demandante no hizo lo necesario para reducir sus propias pérdidas, y, por tanto, que no actuó como lo hubiera hecho un empresario prudente en circunstancias similares (…)”*. En este caso, el demandante, dañado por el incumplimiento, no cumplió con su deber de mitigar los daños y por lo tanto, el Tribunal que conoció en alzada: *“señaló que el comprador [es decir, el demandante] había incurrido en culpa al no tomar las medidas pertinentes para sustituir la máquina defectuosa a fin de poder seguir con su actividad”*.⁴⁰

En un mismo sentido, se puede citar el caso Clout 476, en el que se indicó que el comprador no había adoptado las debidas medidas para reducir sus pérdidas, conforme a lo estipulado en el numeral 77 de la CIM. De igual forma, se pueden analizar los casos Clout 480, 685, 714, 717 y 1645.

Este deber es uno de los más relevantes que contiene la Convención de Viena, y que en muchas ocasiones, las personas comerciantes echan de menos. Es un deber que incluso, puede implicar la pérdida al derecho de ser resarcido por el daño ocasionado, o supone la reducción del monto de la indemnización a la que se tiene derecho. Evidentemente, este deber recae sobre la parte que ha sufrido el daño, pero ello no implica que

no se le pueda o deba exigir la misma conducta (reducir los daños) a la parte que ha generado el daño.

IX. Cláusulas oscuras y principio de efecto útil

Este principio está regido por el *“in dubio contra stipulatorem”*. Este se refiere a la forma en la que deben ser interpretadas las cláusulas oscuras. La regla general es que la norma sombría debe ser interpretada en contra de la parte que la formuló. En este sentido, se ha indicado que: *“(…) debe protegerse la confianza que la parte del contrato no causante de la oscuridad puso en la declaración (oscura) de la otra, y que esa oscuridad en ningún caso puede ser interpretada en el sentido que ahora declare el causante de la oscuridad.”*⁴¹

La justificación de la existencia de este principio es evitar que aquel que redacta de forma maliciosa una disposición, con la intención de causar perjuicio a la contraparte por su no comprensión, se vea beneficiado de esta situación. El principio de cláusulas oscuras es una amenaza *a priori* para todo aquel que quiera causar un daño, dándole la espalda al principio rector por excelencia del derecho internacional comercial, como lo es el de buena fe.

Aunado al principio de la cláusula oscura, se reconoce también el principio de efecto útil, con base en el cual, se debería preferir la interpretación que confiere un sentido a todas las cláusulas que constituyen el contrato, por sobre aquella que le resta eficacia a determinados acápite del texto. Es decir, en esta forma de interpretación debe considerarse el contrato como un todo y la forma de interpretación idónea es aquella que mantenga unificado ese “todo”, por encima de aquella interpretación que sobrevalore ciertas cláusulas del contrato y que por el contrario, se minimicen los efectos del resto de cláusulas no consideradas.

En cuanto a la Convención de Viena, la disposición que podría recoger este principio es el ya citado artículo 8.3. No obstante, en

los Principios UNIDROIT estas reglas sí se encuentran expresamente reguladas. El artículo 4.4 establece que todo contrato debe ser interpretado de forma sistemática. Cuando un término o disposición no sea clara, debe tomarse como guía el contrato integralmente. Por otra parte, el artículo 4.5 indica que los términos de un contrato se deben interpretar en el sentido de dar efecto a todos ellos, antes que de privar de efectos a alguno de ellos. Este es específicamente el principio de efecto útil. Finalmente, el artículo 4.6 resalta que en aquellos casos en los que los términos de un acuerdo, dictado por una de las partes, no son claros, se preferirá la interpretación que perjudique a dicha parte.

En cuanto a la aplicación jurisprudencial de este principio, se puede citar la sentencia 227/2015 del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil de España, en el que revisó en apelación una sentencia de la Audiencia Provincial de La Rioja. En este caso, el Tribunal Supremo indicó que, aunque las cláusulas del contrato en cuestión no fueron declaradas por la Audiencia Provincial como oscuras, en caso de haber sido así, aplicaría el principio contra proferentem. Por otra parte, en el caso 28298/2012 conocido por la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil de Buenos Aires, Argentina, se hizo aplicación del principio de interpretación en contrario. Indicó la Autoridad:

“El principio de interpretación contra proferentem o contra stipulatorem es una regla asentada en la bona fides, según la cual la duda se resuelve interpretativamente contra quien redactó el contrato. El estipulante debe soportar una interpretación desfavorable cuando la exteriorización de voluntad es oscura (...) En este orden de ideas, resalto que la revisión judicial del contrato y la aplicación de la regla contra proferentem no exige necesariamente que se trate de contratos celebrados por adhesión, sino que basta con que existan cláusulas predispuestas imprecisas, ambiguas,

oscuras o contradictorias que lesionan los derechos del co-contratante.”⁴³

Como se puede apreciar, la regla de interpretación en contrario no solo es de reconocido derecho, sino que además, es de aplicación práctica a nivel internacional. Por último, se recomienda revisar los Comentarios de los Principios UNIDROIT. En estos se detalla claramente cada artículo y además, se encuentran ejemplos de casos en los que pueden aplicarse, lo que permite tener mayor claridad y entendimiento de los alcances de este y otros principios que acompañan el texto de la Convención de Viena⁴⁴.

X. Notificación en plazo razonable

Este último, pero no menos relevante mandamiento, supone que las notificaciones entre las personas comerciantes deben realizarse en un término razonable. Ahora bien, al momento de determinar cuál es ese plazo “razonable” es que se entra en un conflicto no solo práctico, sino además conceptual y doctrinal.

En la Convención de Viena se encuentran varias referencias al plazo razonable, específicamente en los artículos 18, 33, 39, 43, 46, 48, 49.2.a, 49.2.b, 64, 65, 73, 75 y 79. Lo cierto es que, a pesar de que la CIM usa esta regla para determinar consecuencias jurídicas de situaciones determinadas, no ofrece ninguna regla para determinar cuál es el plazo razonable, ni mucho menos, una indicación expresa de si se trata de días, meses o años. Evidentemente esto no podría ser así, pues en cada caso varía la cantidad de tiempo que se puede atribuir a una parte para que notifique a la otra.

Generalmente, el plazo razonable se determina a partir del producto o mercancía objeto del contrato, y si no aplica, entonces de la circunstancia específica. Así ha habido muchos casos en los cuales los tribunales, tanto judiciales como arbitrales, se han visto ante la obligación de determinar qué es un plazo razonable. Existen innumerables casos en los que se ha determinado

que para ciertos productos perecederos, el plazo razonable para notificar por ejemplo, una disconformidad es muchísimo menor que cuando se trata de productos no perecederos. No obstante, es cierto y se puede indicar con toda certeza que no hay una regla general para indicar cuánto plazo se debe dar en cada situación. Por el contrario, depende de cada caso. No hay consenso a nivel internacional sobre cuánta cantidad de días, meses o años contemplan el famoso “plazo razonable” de la Convención de Viena. En lo que sí hay acuerdo es en que toda notificación, se debe realizar en un plazo con esta característica.

A modo de ejemplo, en un caso de mejillones, el Tribunal Supremo de Alemania estableció que el plazo para notificar la inconformidad⁴⁵ de los bienes de un mes no era razonable, y que por ello, el demandado había perdido el derecho de alegar dicha inconformidad⁴⁵. En otro caso, relativo a prensas hidráulicas y máquinas de soldar, se estableció que el comprador no había dado el aviso de no conformidad en un plazo razonable, pues en vez de avisar de la inconformidad una vez concluido su examen de las mercancías, decidió enviarlas a una Universidad para que las mismas fuesen evaluadas. El examen tardó cuatro meses. De igual forma, en un caso conocido por un tribunal de Italia, se estableció que seis meses para notificar la inconformidad de una vajilla de porcelana no era un plazo razonable, y que por lo tanto, el derecho a reclamar dicha inconformidad, se había perdido. Al respecto, también se pueden estudiar los casos Clout 230, 608 y 1641.

Con estos principios termina el estudio de esta fuente del derecho de los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Evidentemente, quedan muchos otros que no han sido abordados, pero el presente documento ha buscado centrarse en los diez más relevantes. Dado que estos resultan de vital trascendencia en este tipo de contratos. Como se pudo apreciar, muchos de ellos encuentran puntos de conexión, e incluso, la existencia de uno no puede configurarse sin la presencia de otro.

De allí, se puede afirmar que, las relaciones de compraventa internacional de mercaderías sí están atravesando una situación de uniformidad. Puede que los casos de un contrato y otro, sean distintos. No obstante lo anterior, se van a regular por las reglas más básicas y uniformes que existen, lo cual dota como bien ya se ha dicho, de seguridad jurídica a las personas comerciantes.

3. Conclusiones

1. La CIM se encuentra dentro de las fuentes más importantes que regulan los contratos de compraventa internacional de mercancías. Además, es una de las convenciones más exitosas creadas por las Naciones Unidas. Posee gran cantidad de Estados parte, y desde su promulgación, cada vez más se aplica para dirimir controversias y regular contratos de compraventa.
2. El principio de buena fe se encuentra dentro de los principios primordiales que regulan las compraventas. Dicho principio exhorta a las personas contratantes a sumirse en un estado mental de mutuo beneficio, donde prevalece la solidaridad y la intención de satisfacer los objetos contractuales propios, así como los de la contraparte.
3. El principio de voluntad de las partes brinda parámetros para la libertad contractual, que en teoría no debería ser reducida bajo ningún presupuesto, salvo aquellos límites legales, morales y de orden público.
4. La lealtad de negociar fiscaliza una de las fases más importantes del contrato, compuesta por las negociaciones previas a la consolidación del mismo.
5. La libertad de forma del contrato es limitada por excepcionales intromisiones legales, que establecen la obligatoriedad de ciertas formalidades para que el contrato goce de validez y oponibilidad.
6. El principio de competencia profesional dicta aquellas conductas esperables por la especialización de la persona comerciante.
7. El principio de actos propios busca una congruencia entre los actos de las partes

y sus respectivos efectos, en busca de una equivalencia entre causa y efecto.

8. El principio de usos y prácticas reconoce a los mismos, como fuentes del derecho comercial internacional y por ende, le atribuyen también un carácter vinculante.
9. La mitigación del daño prevé el detrimento de alguno de los intereses de las partes, y obliga al que se le causó el desmedro a la mitigación.
10. El principio de las cláusulas oscuras y el de efecto útil dictan las pautas de la función interpretativa de las cláusulas contractuales.
11. El principio de notificación en plazo razonable pretende regular la relación entre los contratantes con respecto a los deberes de información y sus respectivos plazos.
12. Costa Rica se encuentra en un momento de cambio en cuanto a su regulación en temas de compraventa internacional de mercaderías, pues a finales del año 2018 entró en vigencia la CIM como parte de su ordenamiento jurídico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Normativa

CNUDMI. (1980). Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Viena: CNUDMI.

UNIDROIT. (2010). Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales del año 2010. Recuperado de <https://www.internationalcontracts.net/documentos-derecho-internacional/Principios-UNIDROIT-sobre-Contratos-Comerciales-Internacionales.pdf>

Comisión de Derecho europeo de los contratos. (2000). Principios de Derecho Europeo de los Contratos. La Haya: LANDO, BEALE, eds.

Comisión de Derecho europeo de los contratos. (2000). Principles of European Contract Law. La Haya: Kluwer Law International.

Doctrina

Barbero, D. (1967). Sistema del derecho privado: introducción, parte preliminar, parte general. Ordenamiento jurídico, relación jurídica. Buenos Aires: Ediciones Jurídicas Europa-América.

CNUDMI. (2017). Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. UNCITRAL, noviembre, 15. Recuperado de https://www.uncitral.org/pdf/spanish/clout/Second_edition_spanish.pdf

Díez-P., L. (1963). La doctrina de los actos propios. Barcelona: Editorial BOSCH.

Fortich, S. (2012). Solus consensus obligat: principio general para el derecho privado de los contratos. Revista de Derecho Privado, número 23, p. 196.

Fueyo, F. (2009). Instituciones de Derecho Civil Moderno. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.

García, R. (2010). La diligencia profesional: un concepto clave del nuevo derecho contra la competencia desleal. Anuario da Faculta de Dereito da Universida de da Coruña, número 14, p. 35.

Hernández, K. y Guerra, D. (2012). El principio de autonomía de la voluntad contractual civil. Sus límites y limitaciones. Revista jurídica de investigación e innovación educativa, número 6, p. 30.

Monsalve, V. (2008). La buena fe como fundamento de los deberes precontractuales de conducta: Una doctrina europea en construcción. Revista de Derecho, número 30, p. 36.

Oviedo, J. y Urbina, L. (1999). La Formación del Contrato en los Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales. Revista Vniversitas, número 96.

Ramírez, A. L. (2009) La creación de una

Jurisprudencia Arbitral Difusa, y el análisis casuístico como método de estudio de los Laudos Arbitrales Costarricenses. Revista Judicial, número 92.

Rodríguez, M. (2008). Concepto y Alcance del Deber de Mitigar el Daño en el Derecho Internacional de los Contratos. Revista de Derecho Privado, número 15, p. 129.

Solarte R., A. (2004). La buena fe contractual y los deberes secundarios de conducta. Revista Vniversitas, número 108, diciembre, pp. 285-315. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/825/82510807.pdf>

Velásquez Bo., S. M. (2013). Las reservas en los tratados internacionales. Una necesaria y general fundamentación jurídico-institucional. Anuario de Derecho, número 30, p. 128.

Viera, J. (2017). La interpretación de los contratos privados en el ordenamiento jurídico español. Repositorio Institucional de la Universidad Rey Juan Carlos, noviembre, 15. Recuperado de <https://eciencia.urjc.es/bitstream/handle/10115/7858/INTERPRETACION%20DE%20LOS%20CONTRATOS%20EN%20DERECHO%20ESPA%20D1OL%20JVG.pdf;jsessionid=A16ACB4A98D9570EB7ED7FE25511B773?sequence=1>

Jurisprudencia

Tribunal Civil de Monza, Italia. (1993). Caso Clout 54. Fecha de la decisión: 14 de enero. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/ita/clout_case_54_leg-1155.html

Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. (1989). Caso Clout 102. Fecha de la decisión: 26 de agosto. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/oth/clout_case_102_leg-1305.html

Tribunal Federal de Alemania. (1995). Caso Clout 123. Fecha de la decisión: 08 de marzo.

Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_123_leg-1326.html
Tribunal Regional Superior de Graz, Austria. (1995). Caso Clout 175. Fecha de la decisión: 09 de noviembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/aut/clout_case_175_leg-1064.html

Tribunal Regional de Karlsruhe, Alemania. (1997). Caso Clout 230. Fecha de la decisión: 25 de junio. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_230_leg-1453.html

Tribunal de Distrito de Saane (Tribunal Civil). (1997). Caso Clout 261. Fecha de la decisión: 20 de febrero. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout_case_261_leg-1484.html

Tribunal Regional de Hamburgo. (1997). Caso Clout 277. Fecha de la decisión: 28 de febrero. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_277_leg-1500.html

Tribunal Federal de Alemania. (2001). Caso Clout 445. Fecha de la decisión: 31 de octubre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_445_leg-1670.html

Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional en la Cámara de Comercio e Industria de la Federación de Rusia. (2000). Caso Clout 476. Fecha de la decisión: 06 de junio. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/rus/clout_case_476_leg-1701.html

Corte de Apelación de Colmar, Francia. (2001). Caso Clout 480. Fecha de la decisión: 12 de junio. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/fra/clout_case_480_leg-1705.html

Audiencia Provincial de Pontvedra, Sección Sexta. (2002). Caso Clout 484. Fecha de la decisión: 03 de octubre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/esp/clout_case_484_leg-1709.html

Audiencia Provincial de Valencia, Sección Sexta, España. (2003). Caso Clout 549. Fecha de la decisión: 07 de junio. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/esp/clout_case_549_leg-1405.html

Tribunal Regional de Munich, Alemania. (2004). Caso Clout 595. Fecha de la decisión: 15 de setiembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/deu/clout_case_595_leg-1382.html

Tribunal de Rimini, Italia. (2002). Caso Clout 608. Fecha de la decisión: 26 de noviembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/ita/clout_case_608_leg-1091.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (1999) Caso Clout 685. Fecha de la decisión: 01 de junio. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_685_leg-2171.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (1997) Caso Clout 714. Fecha de la decisión: 30 de abril. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_714_leg-2329.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (1999). Caso Clout 717. Fecha de la decisión: 06 de enero. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_717_leg-2332.html

Corte de Apelación de Hertogenbosch. (2007) Caso Clout 828. Fecha de la decisión: 02 de enero. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/nld/clout_case_828_leg-2571.html

Corte Distrital de Minnesota, Estados Unidos. (2007) Caso Clout 847. Fecha de la decisión: 31 de enero. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/usa/clout_case_847_leg-2561.html

Tribunal Comercial del Cantón de Zurich, Suiza. (2003). Caso Clout 889. Fecha de la decisión: 24 de octubre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout_case_889_leg-2642.html

Corte Federal de Suiza. (2007). Caso Clout 936. Fecha de la decisión: 17 de julio. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/che/clout_case_936_leg-2689.html

Corte de Apelación de Arnhem, Australia. (2006). Caso Clout 940. Fecha de la decisión: 15 de agosto. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/nld/clout_case_940_leg-2583.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (2001). Caso Clout 987. Fecha de la decisión: 22 de marzo. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_987_leg-2304.html

Tribunal de Apelación de Gent, Bélgica. (2002). Caso Clout 1017. Fecha de la decisión: 15 de mayo. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/bel/clout_case_1017_leg-2462.html

Tribunal Ampliado del Tribunal de Arbitraje de Comercio Exterior adscrito a la Cámara de Comercio de Serbia. (2009). Caso Clout 1020. Fecha de la decisión: 28 de enero. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/srb/clout_case_1020_leg-2752.html

Audiencia Provincial de Navarra, Sección Tercera, España. (2007). Caso Clout 1039. Fecha de la decisión: 21 de diciembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/esp/clout_case_1039_leg-2395.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (2002) Caso Clout 1105. Fecha de la decisión: 06 de noviembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_1105_leg-2823.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (2003). Caso Clout 1122. Fecha de la decisión: 17 de setiembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_1122_leg-2834.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (2003). Caso Clout 1164. Fecha de la decisión: 10 de diciembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_1164_leg-2536.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (2002). Caso Clout 1166. Fecha de la decisión: 18 de diciembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_1166_leg-2311.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (2002). Caso Clout 1167. Fecha de la decisión: 08 de noviembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_1167_leg-2302.html

China International Economic & Trade Arbitration Commission (CIETAC). (1997). Caso Clout 1170. Fecha de la decisión: 31 de diciembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/chn/clout_case_1170_leg-2198.html

Corte de Apelación del Estado de Rio Grande de Seúl, Sala 5ta de lo Civil, Brasil. (2009). Caso Clout 1179. Fecha de la decisión: 20 de mayo. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/bra/clout_case_1179_leg-2709.html

Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Comprocomex). (1998) Caso Clout 1184. Fecha de la decisión: 30 de noviembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/mex/clout_case_1184_leg-2236.html

Corte de Apelación de Quebec, Canadá. (2001). Caso Clout 1187. Fecha de la decisión: 12 de abril. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/can/clout_case_1187_leg-2942.html

Tribunal Supremo de España. (2013). Caso Clout 1341. Fecha de la decisión: 01 de julio. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/esp/clout_case_1341_leg-3087.html

Tribunal Supremo de España. (2011). Caso Clout 1346. Fecha de la decisión: 17 de marzo. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/esp/clout_case_1346_leg-3094.html

Corte Distrital de Seoul, República de Corea. (2013). Caso Clout 1641. Fecha de la decisión: 29 de noviembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/kor/clout_case_1641_291113.html

Corte Suprema de Seoul, República de Corea. (2012). Caso Clout 1645. Fecha de la decisión: 27 de setiembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/kor/clout_case_1645_270912.html

Juzgado Cuarto de lo Civil de Tijuana, Baja California, México. (2010). Caso Clout 1676. Fecha de la decisión: 03 de setiembre. Recuperado de http://www.uncitral.org/clout/clout/data/mex/clout_case_1676_030910.html?lng=es

Tribunal de Düsseldorf, Alemania. (1994). Caso 31 O 231/94. Fecha de la decisión: 23 de junio.

Recuperado de <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&id=115&do=case>

Tribunal Supremo, Sala Primera de lo Civil de España. (1994). Caso 227/2015. Fecha de la decisión: 30 de abril. Recuperado de http://app.vlex.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/#WW/search/*/Interpretaci%C3%B3n+contra+proferentem/p2/vid/570910054

Corte de Distrito de Michigan, Estados Unidos. (2001). Caso 773. Fecha de la decisión: 17 de diciembre. Recuperado de <http://www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/display.cfm?test=773>

Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil, Cámara Civil, Sala A de Buenos Aires, Argentina. (2017). Caso 28.298/2012. Fecha de la decisión: 13 de octubre. Recuperado de http://app.vlex.com.ezproxy.sibdi.ucr.ac.cr:2048/#WW/search/content_type:2/Interpretaci%C3%B3n+contra+proferentem/vid/696238049

Páginas web

CNUDMI. (2017). Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. UNCITRAL, noviembre, 2. Recuperado de <http://www.uncitral.org/uncitral/es/index.html>.

Notas al pie

1. Noviembre, 2, 2017, http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html
2. Junio, 20, 2019, https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en
3. Noviembre, 2, 2017, http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html
4. Se ha llegado a interpretar incluso que, cuando los Estados de las partes son contratantes y estas no manifiestan expresamente la exclusión de la aplicación de la CIM, esta debe ser aplicada. En este sentido, ver los casos Clout 828, 936, 1020, 1164 y 1170. De igual forma, en el caso Clout 1166, al no haber pactado las partes un derecho aplicable y encontrarse en Estados Contratantes y haber solicitado la aplicación de la Convención de Viena, el CIETAC (China International Economic & Trade Arbitration Commission) decidió aplicarla.
5. “La reserva a los tratados internacionales es una institución jurídica que permite, a quien se dispone a prestar su consentimiento en obligarse por un tratado internacional de carácter multilateral, excluir o modificar los efectos jurídicos de determinadas cláusulas o disposiciones convencionales en relación a su autor”. Velásquez Bo., S. M. (2013). Las reservas en los tratados internacionales. Una necesaria y general fundamentación jurídico-institucional. Anuario de Derecho, número 30, p. 128.
6. Artículo 6º: “Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.”
7. Al respecto, se pueden revisar además las normas de Derecho Internacional Privado, las cuales dotan de herramientas para determinar la aplicación de la Convención. Por ejemplo, los puntos de conexión que han sido empleados en casos para resolver la incógnita de si procede o no aplicar el instrumento. En este sentido, se pueden citar los casos Clout 261, 940 y 1105.
8. Hernández, K. y Guerra, D. (2012). El principio de autonomía de la voluntad contractual civil. Sus límites y limitaciones. Revista jurídica de investigación e innovación educativa, número 6, p. 30.
9. Artículo 3º: “El uso y la costumbre sólo regirán en defecto de ley aplicable, siempre que su existencia haya sido demostrada y no resulten contrarios a la moral o al orden público o a una norma de carácter prohibitivo.”
10. Artículo 631: “También es ineficaz la obligación que tenga por objeto una cosa o acto que fuere física o legalmente imposible. La imposibilidad física debe ser absoluta y permanente, y no temporal ni relativa, con respecto a la persona que se obliga. La imposibilidad legal existe: 1º.- Respecto a las cosas que estén fuera del comercio por disposición de la ley. 2º.- Respecto de los actos ilícitos como contrarios a la ley, a la moral o a las buenas costumbres.”
11. El artículo 72 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor de Costa Rica, establece en lo conducente: “Esta Ley es de orden público; sus disposiciones son irrenunciables por las partes y de aplicación sobre cualesquiera costumbres, prácticas, usos o estipulaciones contractuales en contrario, especiales o generales”.
12. Monsalve, V. (2008). La buena fe como fundamento de los deberes precontractuales de conducta: Una doctrina europea en construcción. Revista de Derecho, número 30, p. 36.
13. Noviembre, 17, 2017, <http://www.redalyc.org/pdf/825/82510807.pdf>.
14. Artículo 7: “1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional. 2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.” (el resaltado es propio)

15. A mayor abundancia sobre estos artículos y cómo reflejan el principio de buena fe, consultar el Compendio de jurisprudencia basada en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: https://www.uncitral.org/pdf/spanish/clout/Second_edition_spanish.pdf
16. Artículo 1:201: “(1) Cada parte tiene la obligación de actuar conforme a las exigencias de la buena fe. (2) Las partes no pueden excluir este deber ni limitarlo.”
17. Artículo 1.7: “(1) Las partes deben actuar con buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional. (2) Las partes no pueden excluir ni limitar este deber.”
18. Caso Clout 1179, conocido por la Corte de Apelación del Estado de Rio Grande de Seúl, Sala 5ta de lo Civil. Fecha de la decisión: 20 de mayo del 2009.
19. Caso Clout 1184, conocido por la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Comprocomex). Fecha de la decisión: 30 de noviembre de 1998.
20. A mayor abundancia, se puede analizar el caso Clout 230, conocido por el Tribunal Regional de Karlsruhe, Alemania. Fecha de la decisión: 25 de junio de 1997.
21. Ver por ejemplo los casos Clout 1017 y 1105. Así también en el caso Clout 889 se negó a una parte, conforme al principio de buena fe, invocar una cláusula que había sido concretada a partir de los usos y costumbres de las partes.
22. “La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste: a) en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y (...)”.
23. El artículo 1.7 de los Principios UNIDROIT, citado anteriormente, establece que las partes deben actuar con buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional. De igual forma, establece que las partes no pueden excluir válidamente ni limitar este deber.
24. Oviedo, J. y Urbina, L. (1999). La Formación del Contrato en los Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales. Revista Vniversitas, número 96.
25. Noviembre, 15, 2017, https://www.uncitral.org/pdf/spanish/clout/Second_edition_spanish.pdf.
26. Ver por ejemplo el caso Clout 445, en el que se estableció que el principio general de la buena fe requería una cooperación recíproca entre las partes y un intercambio de información pertinente para el cumplimiento de sus respectivas obligaciones.
27. Fortich, S. (2012). Solus consensus obligat: principio general para el derecho privado de los contratos. Revista de Derecho Privado, número 23, p. 196.
28. En este sentido, se puede citar el caso de China, país que en el momento de ratificar la Convención, había denunciado los artículos 11 y 29, y por lo cual, el convenio de acuerdos de compraventa debían hacerse por escrito. Un ejemplo que evidencia esto es el caso Clout 1170.
29. Caso Clout 1341. En un mismo sentido que el extracto jurisprudencial anterior, se pueden verificar los casos Clout 847, 1017, 1122,1184 y 1676.
30. García, R. (2010). La diligencia profesional: un concepto clave del nuevo derecho contra la competencia desleal. Anuario da Faculta de Dereito da Universida de da Coruña, número 14, p. 35.
31. En este sentido, se puede citar el caso Clout 480, en el que el Tribunal estimó que el demandado, como profesional experimentado en la práctica mercantil internacional, debía prever garantías de ejecución de las obligaciones del demandante o las modalidades de revisión de dichas obligaciones. En caso contrario, le correspondía asumir los riesgos de un incumplimiento. En un mismo sentido se pueden revisar casos Clout 54, 102 y 277.
32. Ramírez, A. L. (2009) La creación de una Jurisprudencia Arbitral Difusa, y el análisis casuístico como método de estudio de los Laudos Arbitrales Costarricenses. Revista Judicial, número 92.
33. En este sentido, se puede analizar lo resuelto en el caso Clout 549, en el que la Audiencia Provincial de Valencia indicó que la única manera de asegurar la uniformidad de la Convención en su aplicación es tomar en cuenta lo que otros tribunales en otros países han hecho al momento de aplicarla en los casos que les han sido sometidos, así como consultar las opiniones expertas de los tratadistas en la materia

para lograr esta uniformidad. De igual forma, en el caso Clout 608, el Tribunale di Rimini indicó aunque los precedentes extranjeros carecen de fuerza jurídica obligatoria, tienen un valor persuasivo, por lo que los jueces y árbitros debían tenerlos en cuenta para promover la uniformidad en la interpretación y aplicación de la CIM, como prescribe el párrafo 1 del artículo 7 de ese instrumento.

34. Díez-P., L. (1963). *La doctrina de los actos propios*. Barcelona: Editorial BOSCH.
35. Fueyo, F. (2009). *Instituciones de Derecho Civil Moderno*. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
36. “3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes”.
37. Caso Clout 484, conocido por la Audiencia Provincial de Pontevedra, Sección Sexta. Fecha de la decisión: 03 de octubre de 2002.
38. Barbero, D. (1967). *Sistema del derecho privado: introducción, parte preliminar, parte general. Ordenamiento jurídico, relación jurídica*. Buenos Aires: Ediciones Jurídicas Europa-América.
39. A mayor abundancia, se puede analizar el caso Clout 685, conocido por el CIETAC. Fecha de la decisión: 1 de junio de 1999.
40. Rodríguez, M. (2008). Concepto y Alcance del Deber de Mitigar el Daño en el Derecho Internacional de los Contratos. *Revista de Derecho Privado*, número 15, p. 129.
41. Clout 1179, conocido por la Corte de Apelación del Estado de Rio Grande de Seúl, Sala 5ta de lo Civil. Fecha de la decisión: 20 de mayo del 2009.
42. Noviembre, 15, 2017, <https://eciencia.urjc.es/bitstream/handle/10115/7858/INTERPRETACION%20DE%20LOS%20CONTRATOS%20EN%20DERECHO%20ESPA%20D1OL%20JVG.pdf;jsessionid=A16A-CB4A98D9570EB7ED7FE25511B773?sequence=1>
43. Sentencia número 227/2015 del Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, España. Fecha de la decisión: 30 de abril de 2015.
44. Sentencia de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo civil, Sala A, Buenos Aires. Fecha de la decisión: octubre del 2017.
45. A modo de ejemplo, se puede citar el siguiente caso que se encuentra en los Principios UNIDROIT comentados, sobre el principio de efecto útil: “A”, una cadena comercial de televisión, celebra un contrato con “B”, un distribuidor de películas, para el suministro periódico de películas a ser transmitidas por “A” durante horas de la tarde, ya que sólo en este horario se pueden proyectar películas aptas para todo público. De acuerdo al contrato, las películas deben “haber pasado la prueba de admisión” de la comisión de censura. Surge un diferencia entre “A” y “B” acerca del significado de esta frase. Mientras que “B” sostiene que “pasar la prueba de admisión” se refiere a que la comisión de censura debe aprobar la circulación de las películas, aunque la película haya sido clasificada “no apta para menores”, “A” insiste en que el significado de “pasar la prueba de admisión” es el de que la calificación de la película sea “apta para todo público”. Si no existe otro medio para establecer el significado de esta frase, debe prevalecer la opinión de “A”, ya que la opinión de “B” dejaría sin efecto la disposición”.
46. Caso Clout 123, conocido por el Tribunal Federal de Alemania. Fecha de la decisión: 08 de marzo de 1995.
47. Caso 31 O 231/94, conocido por el Tribunal de Düsseldorf, Alemania. Fecha de la decisión: 23 de junio de 1994.
48. Caso CISG 737, conocido por Corte de Distrito de Michigan, Estados Unidos. Fecha de la decisión: 17 de diciembre de 2001.