

EL PRINCIPIO DE CONSERVACIÓN DEL CONTRATO (FAVOR CONTRACTUS) EN LA CONVENCIÓN SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

THE PRINCIPLE OF CONTRACT CONSERVATION (FAVOR CONTRACTUS) IN THE CONVENTION ABOUT INTERNATIONAL SALE OF GOODS

Ángela María Lora Echavarría*

Recibido: mayo 26 de 2016 - **Aprobado:** septiembre 27 de 2016

Forma de citar este artículo en APA:

Lora Echavarría, A. M. (julio-diciembre, 2016). El principio de conservación del contrato (favor contractus) en la convención sobre compraventa internacional de mercaderías. *Summa Iuris*, 4 (2), 252 - 262.

Resumen

El presente escrito busca aproximarse a la siguiente pregunta: previa la revisión de las normas de la Convención sobre compraventa internacional de mercaderías, ¿cuáles son los casos puntuales a partir de los que puede predicarse que uno de los principios subyacentes a dicha Convención es el de la conservación del contrato? Para dar respuesta al interrogante planteado, este escrito procurará, en primera instancia, definir y caracterizar el principio de conservación del contrato (*favor contractus*); y posteriormente descender a la Convención en mención para auscultar en su clausulado las normas que, a nuestro entender, son desarrollo y aplicación de dicho principio, que persigue como objetivo principal, preservar los productos o resultados contractuales resultantes que pudiesen llegar a causarse y que pudiesen conducir a una probable resolución del acuerdo o contrato, en razón del denominado incumplimiento esencial, limitándose una posible ineficacia del contrato por inobservancia o ausencia de normas relativas al perfeccionamiento del contrato.

Palabras clave: Conservación; Instrumentalización; Contrato; Compraventa; Mercaderías.

* Coordinadora Facultad de Derecho, Funlam (Manizales). Candidata Magister en Derecho Internacional. Abogada, Especialista en Docencia Universitaria. Especialista en Traducción, Investigación y Docencia. Licenciada en Lenguas Modernas.



Abstract

This paper seeks to approach the following question: After reviewing the rules of the Convention on International Sale of Goods (CISG), what are the specific cases from which it can be stated that one of the principles underlying it is that of the conservation of contract? To answer this question, this paper will aim, initially, at defining and characterizing the principle of conservation of contract (favor contractus); after that, it will focus on the named Convention to explore in its clauses, the rules which we believe constitute the development and enforcement of such principle, that attempts to preserve the resulting products or contractual outcomes that could be caused and that could lead to a probable termination of the agreement or contract, because of the so-called fundamental breach, limiting a possible ineffectiveness of the contract by the disregard or absence of law relating to the contract finalizing.

Keywords: conservation; contract; goods; instrumentation; purchase.

DEL PRINCIPIO DE CONSERVACIÓN DEL CONTRATO O FAVOR CONTRACTUS

Conviene precisar que por principios generales se entienden los “juicios de valor que inspiran e informan una normativa o la disciplina de una institución” (Díez-Picazo, 1993) p. 209 y ss; de allí que pueda concluirse que tanto los principios generales del derecho, en términos amplios, y los principios inspiradores de la Convención, en particular, cumplen principalmente tres funciones: creación, interpretación e integración; por creación se entiende elaborar, por interpretación se entiende comprender y por integración se entiende suplir (Galán Barrera, 2011). Innegable resulta entonces la importancia del reconocimiento de los principios como mecanismo subsidiario o residual en el quehacer jurídico y los roles que en materia de interpretación cumplen cuando se precisa la resolución de un litigio que demanda la aplicación de conceptos superiores y vinculantes, ora por oscuras, ora por carecer de la claridad.

En punto de los principios contenidos en la Convención, puede decirse, a manera de ejemplo, que algunos se encuentran claramente aludidos directamente en su articulado -autonomía de la voluntad y buena fe, arts. 6, 7, 12- (Naciones Unidas, 2014), y otros, solo es posible patentizarlos a través de un trabajo hermenéutico. Es el caso del principio *favor contractus* o la conservación del contrato, del que solo a partir de un estudio detenido del cuerpo normativo de la Convención, se puede concluir la influencia de su aplicación.

Siguiendo a Labariega Villanueva (2007), cuando cita a Grassetti, podríamos decir que el *favor contractus* enseña que “todo acto jurídico de significado ambiguo debe, *en la duda*, entenderse en su máximo significado útil” (pp. 72-73), y aplicado concretamente al contrato indicaría que

Quando exista *duda* si el contrato en su conjunto (o también algunas de sus *cláusulas individuales*) deba surtir algún efecto o no producir ninguno, deberá entenderse en el sentido en que pueda producir algún efecto (y *no* en sentido distinto, en que no podrá causar efecto alguno) (Labariega Villanueva, 2007, p. 73).

En el mismo sentido, el documento denominado “Compendio de jurisprudencia relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías” (Naciones Unidas, 2014), pone de presente que “los comentaristas han estimado también que la Convención se basa en el principio del *favor contractus*, según el cual han de adoptarse enfoques que favorezcan la conclusión de que un contrato sigue obligando a las partes y no que se ha resuelto” (p. 52).

El principio de *favor contractus*, según lo delimita Flores Doña (2009), consiste en la preeminencia del contrato celebrado (*original bargain alive*) en virtud del cual, el contrato celebrado, tendrá una extensión lo más amplia posible, con el fin de evitar buscar prestaciones alternativas en el mercado.

A su turno, Vidal Olivares (2006) argumenta que uno de los principios en que se apoya el sistema de la Convención es el de la conservación del contrato, que se manifiesta principalmente en el reconocimiento del cumplimiento específico y la indemnización de daños como remedios de general procedencia y en las limitaciones al ejercicio de la resolución y de la sustitución de las mercaderías; pero también, y con mayor fuerza, precisa el autor, en el derecho a subsanar el incumplimiento.

En suma y tomando por fundamento estas definiciones, bien puede extraerse que el objetivo buscado con la instrumentalización del principio de conservación del contrato, es preservar los resultados contractuales producidos y/o permitir aquellos que eventualmente han de causarse (Gómez Vásquez), 2006 como bien lo expone el profesor Oviedo Alvan (2014) cuando menciona que al restringir las causas que pueden conducir a la resolución del mismo, con fundamento en el concepto de incumplimiento esencial; y la posible ineficacia del contrato por inobservancia bien sea de reglas de validez o de requisitos para la perfección del contrato, o al determinar la viabilidad del contrato aunque no se haya pactado el precio.

NORMAS QUE EN LA CONVENCIÓN SOBRE COMPRVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS, ALUDEN AL PRINCIPIO DE FAVOR CONTRACTUS

Bajo los supuestos *ex ante* patentados, podríamos comentar que en la doctrina se ha reconocido que la Convención promueve el principio de conservación del contrato, aspecto que se evidencia en los artículos 14, 15, 18.1, 18.3, 25, 34, 37, 38, 47, 48, 49 51, 53, 55, 63 y 64 (Oviedo Albán, 2014). Veamos.

Entre un primer grupo de normas, que bien podríamos encuadrar dentro de la hipótesis de basarse en el concepto de incumplimiento esencial, están los artículos 14, 18.1, 18.3, 19. La misma Convención, refiere en el artículo 25 que el incumplimiento esencial es aquel que

cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación (Naciones Unidas, 2014, p. 130).

Así, los artículos 14 y 15 al aludir a la oferta, en nuestro concepto, buscan dotar de seriedad las propuestas indicando a los involucrados su obligatoriedad y derivando claras consecuencias, una vez es expresada; como cuando sentencia que muy a pesar de reconocerse que toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, adiciona un deber de conducta en cabeza de quien la expresa, consistente en que en el acto mismo debe dejar claramente establecido, sin ambigüedades, que su intención se orienta a ser simple receptor de invitaciones, pues de lo contrario, la consecuencia que de tal proceder se deriva es la configuración de una real y auténtica oferta; de igual manera, cuando pregona la irrevocabilidad de la oferta, una vez esta llegue al destinatario, o cuando precisa la posibilidad de ser retirada siempre que el retiro llegue al mismo tiempo que la oferta.

De igual manera, el artículo 19 restringe la posible ineficacia del contrato por deficiencias que eventualmente se presenten en la oferta, como cuando enseña que las adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerarán como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta, pero aclara, en todo caso, que si las adicionales no alteran sustancialmente la oferta constituirá aceptación.

Llama la atención una medida conservativa de los efectos de la aceptación, cuando el oferente no objeta verbalmente la discrepancia o envía una comunicación en tal sentido; también al hacer alusión a que si las modificaciones o adiciones se circunscriben a elementos trascendentales (precio, pago, calidad y cantidad de las mercaderías, lugar y fecha de entrega, grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias), habrá alteración sustancial de la oferta.

Es claro que con estas disposiciones concernientes a la oferta, la Convención busca en primera medida preservar la voluntad original como fuente de la actividad negocial; y en segunda medida, si bajo las hipótesis enunciadas se llega eventualmente a modificar o adicionar esta, se salvaguarden los efectos del acto y consigo, los intereses de quienes concurren en su perfeccionamiento. Ello es así por cuanto ordena el actuar de las partes y otorga herramientas hermenéuticas que zanjen las posibles controversias o discrepancias, evitando así la diversidad de prestaciones o la aniquilación, por inoperancia u oscuridad, del acuerdo.

Existe otro grupo de reglas que al tratar el tema del incumplimiento, le permiten al deudor solventar tal eventualidad. Nos referimos a los artículos 34, 37, 38, 47, 48, 49, 63 y 64, pues permiten, frente al incumplimiento, la reparación del bien, la rebaja del precio, quedando por tanto la resolución del contrato para los casos en que tal situación constituya incumplimiento esencial, incluso en este caso, se permite, salvar el contrato mediante la sustitución de las mercaderías (Vidal Olivares, 2006).

Siguiendo a Larroumet (2003) al comentar el artículo 49 de la Convención, encontramos que el comprador puede resolver el contrato cuando el vendedor no cumple con cualquiera de sus obligaciones bajo la condición, se insiste, que el incumplimiento sea esencial. Pero, adicionalmente, si lo

que se presenta es la falta de entrega, el comprador puede fijar un plazo suplementario, tal como lo pregona el artículo 47, y particularmente el artículo 48, al poner de presente que el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador; o el artículo 34 en una tónica similar, pero referida esta vez a la entrega de los documentos relacionados con las mercaderías.

Más evidente se aviene aún que lo buscado por la Convención es la garantía de la conservación de los efectos del contrato y su cumplimiento integral, cuando el artículo 47 ex ante enunciado, aclara que el comprador no podrá ejercitar acción alguna basada en el cumplimiento esencial del contrato, si previamente ha recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo extensivo que se le haya fijado.

Con todo, no puede pasar inadvertida la regulación que sobre el particular trae el artículo 64, al resaltar que el vendedor puede resolver el contrato por el incumplimiento esencial de sus obligaciones, pero si el vendedor hubiese fijado un plazo suplementario al comprador para el pago del precio, no puede resolver antes del vencimiento del plazo, pero agrega que el derecho de resolver debe ser ejercitado en un plazo razonable.

En suma, es reiterativa la Convención en el hecho de que no cualquier incumplimiento habilita al ofendido para iniciar las acciones correspondientes, pues en los casos aludidos, dicho proceder solo encontraría veneno bajo la órbita de que la infracción sea esencial.

Más aún, a la resolución por incumplimiento bajo el influjo de la Convención, bien se le pueden atribuir características propias del mecanismo de conservación del contrato o favor contractus, habida consideración que no obstante encontrase el pacto amenazado por el proceder de alguno de los contratantes, en eventos muy puntuales como los reseñados, ni aun el incumplimiento esencial implicará su resolución, pues conforme con este principio, la resolución debería representar la *ultima ratio*, el último recurso, cuando no exista una alternativa razonable de cumplimiento sustituto.

No de otra manera se explicaría que el incumplido, bajo la connivencia del contratante tristemente sorprendido, pueda tener una serie de plazos y oportunidades adicionales para procurar el estricto acatamiento de las obligaciones que, en uso de la autonomía negocial, libremente adquirió; pero como bien se sabe, y como quiera que aquello por lo que debe entenderse como incumplimiento esencial o grave no ha sido resuelto por la Convención en términos absolutos, habrá de concluirse que tal racero se establecerá a la luz de los supuestos fácticos del caso en concreto, a efectos de determinar si procede o no la resolución (Gómez Vásquez, 2006).

De otra parte, los artículos 53 y 55 (Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, 2014) resaltan la eficacia del contrato frente a la falta de precio. Sobre este particular y haciendo una comparación normativa, nuestro ordenamiento calificaría dicho acto como inexistente por carecer de un elemento esencial, según las voces del artículo 898 del Código de Comercio, y le restaría cualquier efecto jurídico; sin embargo, la Convención en los artículos en comento, en clara aplicación del principio *favor contractus*, dota de plenos efectos jurídicos al acuerdo establecido en estos términos, y para el caso, establece una norma de clara estirpe supletiva, entendiendo que si las partes guardan silencio sobre el precio que habrá de pagarse por el bien adquirido, el que determinen los usos.

En otros términos, como lo hace notar Gómez Vásquez (s. f.), 2006 en la producción aludida, con estas normas se evidencia mucho más que el contrato internacional está llamado a producir efectos, aun cuando esté interna (validez) o externamente (incumplimiento) afectado, a no ser que se trate de una circunstancia extremadamente grave (ilicitud, incumplimiento esencial oportunamente alegado) que justifique la supresión del contrato y de sus efectos propios.

El profesor Oviedo Albán (2014), en la obra reseñada, afirma que el artículo 71 de la Convención, al permitir la suspensión del cumplimiento de las obligaciones si después de la celebración del contrato resulta manifiesto que el otro contratante no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de un grave menoscabo de su capacidad para

cumplirlas o de su solvencia o su comportamiento al disponerse a cumplir el contrato, con la carga de comunicar a la otra parte en forma inmediata la decisión de diferir sus obligaciones, contempla una clara aplicación del principio *favor contractus*.

Es compartida, y por ende aceptada, la interpretación del reconocido profesor, pues claramente la disposición sugerida enseña que ante una evidencia ostensible (hipótesis enlistadas en la norma) de que la contraparte no cumplirá sus obligaciones, el paso a seguir no es la resolución del contrato o el abandono sucedáneo en el cumplimiento de las suyas; no, lo que busca la Convención y así lo expresa con limpidez pasmosa, es que el contratante atento a cumplir con las prestaciones asumidas, podrá diferir su acatamiento siempre que así lo comunique a su similar.

La Convención no habilita entonces el incumplimiento a modo de la denominada *exceptio non adimplenti contractus*, por el contrario, lo que busca es rescatar el acuerdo de voluntades de la casi segura aniquilación, concediendo al incumplido un periodo de gracia supeditado a los términos establecidos por la parte cumplida.

En conclusión, muy a pesar de que la Convención de manera concreta no consagró el principio del *favor contractus* como sí lo hizo con otros (buena fe, autonomía de la voluntad, no ir en contra de los actos propios), una serie de disposiciones en su redacción nos llevan felizmente a concluir que el mismo sí está ínsito en su clausulado, y que además de ser un principio que campea en su orientación y desarrollo, también se erige como una herramienta útil en la verificación de los tres roles que regularmente cumplen los principios, esto es, función creadora, función integradora y función interpretativa.

REFERENCIAS

- Díez-Picazo, L. (1993). *Experiencias jurídicas y teoría del derecho*. Barcelona: Ariel.
- Flores Doña, M. d. (2009). Los Principios UNIDROIT como Derecho universal de la contratación internacional.
- Galán Barrera, D. R. (2011). El artículo 7o de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. *RAI Revista Análisis Internacional*, (3), 167-182.
- Gómez Vásquez, C. (2006). El principio de conservación del contrato en el derecho contractual internacional (Análisis dogmático y contextual). *Ambiente Jurídico*, (8), 1-33.
- Labariega Villanueva, P. A. (enero-abril de 2007). Revista de Ciencias Jurídicas de la UNAM, (112), 51-86.
- Larroumet, C. (2003). Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías: obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador, sanciones del incumplimiento de las partes, interpretación del convenio de Viena. En: AA. VV. Compraventa internacional de mercaderías. *Comentarios a la Convención de Viena de 1980*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Naciones Unidas. (2014). Compendio de jurisprudencia relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías-2012. Nueva York. Recuperado de <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/clout/CISG-digest-2012-s.pdf>

Oviedo Albán, J. (2014). Los principios generales en la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, 47(141), 987-1020.

Vidal Olivares, A. R. (2006). El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional. *Revista Chilena de Derecho*, 33(3), 439-477.