

Los Principios Generales de los Contratos

José Antonio Márquez González*

RESUMEN: Este ensayo examina algunos de los principios generales más importantes en la contratación civil y mercantil, específicamente a partir de su reciente formulación en los *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales* del Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

Sólo he elegido los siguientes temas: el principio *pacta sunt servanda* y la cláusula *rebus sic stantibus*, la revocación de la oferta, la aceptación de la oferta entre personas no presentes, las condiciones generales de contratación o cláusulas estándar, la validez del contrato, la excesiva desproporción (lesión), la anulación del contrato y el marco de interpretación. Aun con esta reducción temática, el trabajo tiene la virtud, creo, de precisar aspectos puntuales y señalar los desenvolvimientos más recientes en cada uno de ellos.

Palabras claves: Contratación civil y mercantil.

ABSTRACT: *This essay studies some fundamental principles in the Civil and Commercial contractual law, taking specifically in account its up to date formulation in the UNIDROIT Principles of the International Commercial Contracts.*

*I have just confined my contribution to examine certain rules about the *pacta sunt servanda* and *rebus sic stantibus* principles, the offer and its revocation, contracting under standard terms, hardship clauses, validity, nullity and interpretation, of the contracts.*

However, the essay has the virtue, I hope, of indicating the more relevant points and their new developments.

Key words: *Civil and Commercial contractual law.*

SUMARIO: 1. Planteamiento del problema; 2. Los *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales*; 3. El principio *pacta sunt servanda* y la cláusula *rebus sic stantibus*; 4. Revocación de la oferta; 5. Aceptación de la oferta entre personas no presentes; 6. Condiciones generales de contratación o cláusulas estándar; 7. Validez del contrato; 8. Excesiva desproporción (lesión); 9. Anulación del contrato; 10. Marco de interpretación; 11. Conclusiones.

* Notario Público de Orizaba y Profesor en la Universidad Veracruzana.

1. Planteamiento del problema

Es mi propósito emprender en este ensayo el examen de algunos puntos específicos tal y como han sido formulados en los *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales* dados a conocer por el Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

He elegido discrecionalmente sólo unos cuantos de los temas más interesantes que de allí resultan: el asunto en realidad -como puede fácilmente adivinarse- es mucho más vasto y complejo.

Sin embargo, estoy seguro de que el trabajo destaca claramente la naturaleza de la cuestión y los modos que se han utilizado para dilucidarla. Utilizo aquí un triple método de aproximación histórico, comparativo y exegético que -espero- ilustra la magnitud del problema y la pertinencia de soluciones, ya eclécticas, ya decididamente parciales, o aun inéditas por completo.

La dificultad del tema a tratar, la metodología múltiple y compleja que exige y aun los reducidos límites de este ensayo hacen aparecer cualquier resultado como modesto, pero el análisis evidencia una dirección y un sentido.

En un trabajo como éste, se puede profundizar fácilmente en cualquiera de las tres direcciones metodológicas, pero fuera de un afán inútil de erudición, lo que interesa es examinar la conveniencia de la solución producida. En este aspecto, la comunidad académica y las asociaciones forenses examinan apenas el resultado de su puesta en práctica y el sentido de las decisiones judiciales relativas.

2. Los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales

El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) publicó en Roma en 1994 las versiones originales en inglés y francés de los *Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales* (en lo que sigue, *Principios*). La versión en español se publicó en 1995, también en Roma.

Los *Principios* no constituyen un instrumento vinculante a nivel internacional. Por tanto, no requieren de la aprobación ni de la ratificación de los gobiernos de los estados. En realidad, se espera su aceptación y divulgación por su exclusivo poder de inspiración y convencimiento, en virtud de su valor intrínseco y de la conciliación de intereses que ha resultado de la aportación multinacional de unos cien juristas de todos los países del mundo interesados en el proyecto. Como se afirma en su Preámbulo, estos *Principios* pueden ser utilizados para interpretar, suplir y adicionar textos internacionales de derecho uniforme y servir también de modelo para la legislación a nivel nacional o internacional.

Colaboraron en la redacción de los *Principios* numerosos abogados, magistrados, funcionarios y catedráticos universitarios a lo largo de 25 años, desde que se inició su elaboración por el profesor René David, uno de los más grandes comparatistas del siglo pasado.

3. El principio *pacta sunt servanda* y la cláusula *rebus sic stantibus*

De conformidad con lo dispuesto en el art. 1.3 de los *Principios*, “Todo contrato válidamente celebrado es obligatorio para las partes. Sólo puede ser modificado o extinguirse conforme con lo que en él se disponga, por acuerdo de las partes o de algún otro modo dispuesto en estos principios”.

Por tanto, esta cláusula establece el principio fundamental de derecho denominado *pacta sunt servanda* (en la expresión medieval original, *pacta quantumcunque nuda servanda sunt*). La preceptiva se reitera mucho más adelante al establecerse que “Salvo lo dispuesto en esta sección con relación a la “excesiva onerosidad” (*hardship*), las partes continuarán obligadas a cumplir con sus obligaciones a pesar de que dicho cumplimiento se haya vuelto más oneroso para una de ellas”. No obstante, constituyendo ésta la regla general, comporta sin embargo una notable excepción con lo dispuesto en el art. 6.2.2. de los propios *Principios*, en donde se establece la aplicación excepcional de la cláusula *rebus sic stantibus*:

- Se presenta un caso de “excesiva onerosidad” (*hardship*) cuando ocurren sucesos que alteran fundamentalmente el equilibrio del contrato, ya sea por el incremento en el costo de la prestación a cargo de una de las partes, o bien por una disminución del valor de la prestación a cargo de la otra y, además, cuando:
- (a) dichos sucesos ocurren o son conocidos por la parte en desventaja después de la celebración del contrato;
 - (b) dichos sucesos no pudieron ser razonablemente previstos por la parte en desventaja en el momento de celebrarse el contrato;
 - (c) dichos sucesos escapan al control de la parte en desventaja; y
 - (d) la parte en desventaja no asumió el riesgo de tales sucesos.

Así, los artículos relativos de los *Principios* no hacen sino incorporar las tendencias más recientes del derecho civil internacional en lo relativo a la moderación y limitación del principio general *pacta sunt servanda* a través de la cláusula de excepción *rebus sic stantibus*.

4. Revocación de la oferta

Por su parte, los arts. 2.4 y siguientes prevén el caso de revocación de la oferta estableciendo como regla general el principio de que “Cualquier oferta puede ser revocada hasta que el contrato se celebre, si la comunicación de su revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación”. Sin embargo, se prevé que la oferta no podrá revocarse, por vía de excepción, en dos supuestos importantes:

- a) Si en ella se indica que es irrevocable, ya sea señalando un plazo fijo para su aceptación o por darlo a entender de alguna otra manera;
- b) Si el destinatario pudo considerar razonablemente que la oferta era irrevocable y ha procedido de acuerdo con dicha oferta.

Por tanto, los *Principios* adoptan aquí una posición ecléctica que oscila entre la regla general que permite la revocación de la oferta y la consignación de reglas

específicas que posibilitan el rompimiento de dicha regla. Se concilia así la disparidad de opiniones en el derecho comparado, porque en los sistemas derivados del *common law* una oferta no tiene fuerza legal en lo absoluto, ni siquiera en los casos en que pueda servir de base para el fincamiento de responsabilidad del daño (esto obedece, como se sabe, al principio de vinculación que reside en la expresión *consideration*). A pesar de ello, el *UCC* estadounidense se aparta de esta tradición al prescribir que “una oferta hecha por un comerciante para comprar o vender mercancías en un documento firmado, el cual en sus términos otorgue la seguridad de que la oferta será mantenida, no es revocable, por falta de contraprestación”.¹

En los sistemas romanistas, por el contrario, prevalece en general el punto de vista opuesto, como puede observarse en los códigos francés e italiano:

Art. 1382. Todo hecho cualquiera del hombre que cause a otro un daño, obliga a aquél en cuya virtud ha sido causado, a su reparación. (*Code.*)²

Art. 1328. Revocación de la propuesta y de la aceptación. La propuesta puede ser revocada en tanto el contrato no se haya concluido. Sin embargo, si el aceptante ya emprendió, de buena fe, su ejecución antes de tener noticias de la revocación, el proponente está obligado a indemnizarlo por los gastos y las pérdidas sufridas por el principio de ejecución del contrato. (*Codice.*)³

Por su parte, el *BGB* alemán consigna en sus párrafos 130 y 145 que:

§ 130. Una declaración de voluntad que ha de emitirse frente a otro, si es emitida en su ausencia, se hace eficaz en el momento en que llega a él. No es eficaz si antes o simultáneamente llega a otro una revocación[...].

§ 145. Quien propone a otro la conclusión de un contrato está vinculado a la oferta, a no ser que haya excluido la vinculación.⁴

Lo sigue estrechamente el código civil brasileño que dispone que “La oferta de un contrato obliga al proponente, si lo contrario no resulta de sus términos, de la naturaleza del negocio o de las circunstancias del caso” (art. 1080).⁵

5. Aceptación de la oferta entre personas no presentes

Un caso muy problemático, en este mismo contexto, se encuentra previsto en el art. 2.6 inciso (2) de los *Principios*. Esta norma reza que “La aceptación de la oferta produce efectos cuando la manifestación de asentimiento llega al oferente” lo cual, desde luego,

¹“§ 2-205. Firm Offers.- An offer by a merchant to buy or sell goods in a signed writing which by its terms gives assurance that it will be held open is not revocable, for lack of consideration [...]”

² “Art. 1382. Tout fait quelconque de l’homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé, à le réparer.”

³ “Art. 1328. Revoca della proposta e dell’accettazione.- La proposta può essere revocata finchè il contratto non sia concluso. Tuttavia, se l’accettante ne ha intrapreso in buona fede l’esecuzione prima di avere notizia della revoca, il proponente è tenuto a indennizzarlo delle spese e delle perdite subite per l’iniziata esecuzione del contratto.”

⁴ “§ 130. [Wirksamwerden der Willenserklärung gegenüber Abwesenden] Eine Willenserklärung, die einem anderen gegenüber abzugeben ist, wird, wenn sie in dessen Abwesenheit abgegeben wird, in dem Zeitpunkte wirksam, in welchem sie ihm zugeht. Sie wird nicht wirksam, wenn dem anderen vorher oder gleichzeitig ein Widerruf zugeht [...]”

“§ 145. [Bindung an den Antrag] Wer einem anderen die Schließung eines Vertrags anträgt, ist an den Antrag gebunden, es sei denn, daß er die Gebundenheit ausgeschlossen hat.”

⁵ “Art. 1.080. A proposta de contrato obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio, ou das circunstâncias do caso.”

no se encuentra en consonancia por lo menos con lo dispuesto en el art. 80 del Código de Comercio, el cual precisa la perfección del contrato al momento en que se conteste aceptando la propuesta -o las condiciones en que ésta fuere modificada-.

Sin embargo, el art. 1740 del Código Civil para el Estado de Veracruz sí acepta la teoría de la recepción, aunque el 2274 consigna una clara excepción para el contrato de donación.⁶

En el derecho comparado, las soluciones también aparecen en forma dispar (1.086, CC Brasil; 1214, CC Puerto Rico; 1154, CC Argentina; 224º, CC Portugal; 1.262, CC España; 1335, CC Italia; 130, *BGB*...).

6. Condiciones generales de contratación (o cláusulas estándar)

Los arts. 2.19 y siguientes incorporan en los *Principios* el debatido tema de las cláusulas estándar, estipulando que:

- (1) Cuando una o ambas partes utilicen cláusulas estándar para celebrar un contrato, se aplicarán las normas generales que se refieren a la formación del contrato, sujetas a lo dispuesto en los arts. 2.20 al 2.22.
- (2) Cláusulas estándar son aquellas preparadas con antelación por una de las partes para su uso general y repetido y que son utilizadas, de hecho, sin ser negociadas con la otra parte.

En el derecho comparado, el asunto se encuentra planteado en el código civil alemán en términos muy genéricos en el parágrafo 242 que dice: “El deudor está obligado a efectuar la prestación como exigen la fidelidad y la buena fe en atención a los usos del tráfico”.⁷

Por su parte, el código civil italiano refiere en su art. 1341:

Condiciones generales del contrato. Las condiciones generales del contrato predisuestas por uno de los contrayentes son eficaces en relación con el otro, si al momento de la conclusión del mismo éste las ha conocido o habría debido conocerlas usando una diligencia ordinaria [...] En todo caso no producen ningún efecto, si no son específicamente aprobadas por escrito.⁸

Aun el *Uniform Commercial Code* trata el tema en el parágrafo 2-302, inciso (1): “Cláusulas o contratos irrazonables. (1) Si el tribunal como punto litigioso juzga que

⁶ Otros casos se encuentran previstos en los arts. 21, I, de la Ley sobre el Contrato de Seguro; 56 de la Ley Federal de Protección al Consumidor y 222 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos.

⁷ “§ 242. [Leistung nach Treu und Glauben] Der Schuldner ist verpflichtet, die Leistung so zu bewirken, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern.”

⁸ “Art. 1341. Condizioni generali di contratto. Le condizioni generali di contratto predisposte da uno dei contraenti sono efficaci nei confronti dell’altro, se al momento della conclusione del contratto questi le ha conosciute o avrebbe dovuto conoscerle usando l’ordinaria diligenza [...] In ogni caso non hanno effetto, se non sono specificamente approvate per iscritto [...]”

el contrato o alguna de sus cláusulas han sido irrazonables al momento en que fueron hechas, la corte puede rehusar la ejecución del contrato [...]”⁹

En Brasil, la ley no. 8078, de 11 de septiembre de 1990, define la figura bajo el rubro *contrato de adesão* en el art. 54.¹⁰

7. Validez del contrato

En distinta materia, el capítulo tercero de los *Principios* se refiere a la validez del contrato, precisando en su art. 3.2 que “Todo contrato queda celebrado, modificado o extinguido por el mero acuerdo de las partes, sin ningún otro requisito”.

Tal afirmación resulta, desde luego, sorprendente para un jurista de filiación romanista y antes bien, los términos de semejante precepto se sitúan muy cerca de la doctrina anglosajona que prevé la formación y perfeccionamiento de los actos jurídicos.

Poseedora de una tradición secular en el tema, la doctrina romanista-canónica ha establecido desde un principio una serie de condiciones en ausencia de las cuales no puede concebirse siquiera que exista el acto. Desde el principio, los juristas romanos supieron distinguir con precisión los elementos del negocio agrupándolos en *essentialia, naturalia* y *accidentalía negotii*.¹¹ Mucho más adelante, la ciencia canónica recogió en el canon 124 §1 la remisión correspondiente al derecho secular en cuanto a la validez del acto, aclarando que debe haber sido realizado por persona capaz y concurrir los elementos esenciales que lo constituyen.¹²

Por su parte, el código civil francés habría de fijar la cuestión en el art. 1108 que establece la concurrencia de cuatro condiciones esenciales para la validez de una obligación: el consentimiento de la parte que se obliga, capacidad para contratar, objeto cierto que constituya la materia del compromiso y una causa lícita de la obligación.¹³

Esta última condición provocaría -ya se sabe- una controversia doctrinal enconada y persistente en la doctrina francesa, e incluso habría de trasladar la discusión

⁹ “§ 2-302. Unconscionable Contract or Clause. (1) If the court as a matter of law finds the contract or any clause of the contract to have been unconscionable at the time it was made the court may refuse to enforce the contract [...]”

El código civil veracruzano no contiene ninguna disposición al respecto. De hecho, la única estipulación dogmática sobre el tema se encuentra en el art. 86 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, que prevé el registro previo de los contratos de adhesión ante la Procuraduría cuando “impliquen o puedan implicar prestaciones desproporcionadas a cargo de los consumidores, obligaciones inequitativas o abusivas, o altas probabilidades de incumplimiento”.

¹⁰ “Art. 54. Contrato de adesão é aquele cujas cláusulas tenham sido aprovadas pela autoridade competente ou estabelecidas unilateralmente pelo fornecedor de produtos ou serviços, sem que o consumidor possa discutir ou modificar substancialmente seu conteúdo.”

¹¹ Todavía ahora, el código civil de Colombia reproduce nítidamente esta triple distinción en el art. 1501.

¹² “124 § 1. Ad validitatem actus iuridici requiritur ut a persona habili sit positus, atque in eodem adsint quae actum ipsum essentialiter constituunt, necnon sollemnia et requisita iure ad validitatem actus imposita [...]”

¹³ “Art. 1108. Quatre conditions sont essentielles pour la validité d’une convention:

Le consentement de la partie qui s’oblige;

Sa capacité de contracter;

Un objet certain qui forme la matière de l’engagement;

Une cause licite dans l’obligation.”

a los ordenamientos jurídicos latinoamericanos nacidos bajo la influencia de la codificación gala. En efecto, el código civil español hubo de recoger este requisito en la triple reunión de elementos que se prevé en el art. 1261: “No hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes: 1o. Consentimiento de los contratantes. 2o. Objeto cierto que sea materia del contrato. 3o. Causa de la obligación que se establezca”.

Lo mismo prescribe el código civil italiano en el art. 1325 cuando reduce los requisitos del contrato al acuerdo de las partes, la causa, el objeto y la forma.¹⁴

Por último, el código civil brasileño en su art. 82 exige en forma mucho más simple la presencia de tres elementos que reduce a la capacidad, objeto lícito y forma exigida por la ley.¹⁵

Por otra parte, el código local establece seis elementos en los arts. 1727 y 1728 distinguiendo la presencia de elementos esenciales en el primero y de elementos de validez en el segundo:

Art. 1727. Para la existencia del contrato se requiere:

- I. Consentimiento;
- II. Objeto que pueda ser materia del contrato.

Art. 1728. El contrato puede ser invalidado:

- I. Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas;
- II. Por vicios del consentimiento;
- III. Porque su objeto, o su motivo o fin, sea ilícito;
- IV. Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la ley establece.

En este contexto, la celebración, modificación y extinción del contrato por el “mero acuerdo de las partes” conforma un precepto de extremada simpleza que difícilmente puede conciliarse con los códigos de tradición romanista. Sobre todo, porque ni siquiera la ausencia del precio constituye un elemento fatal para su imperfección, ya que el art. 5.7 de los *Principios* establece reglas genéricas de aplicación en su defecto. Reglas que, por cierto, recurren a expresiones legislativas de deliberada vaguedad.¹⁶

Por otra parte, en la contundente sencillez del 3.2 de los *Principios* se encuentran también ausentes los elementos que conforman la perfección del contrato cuando ostenta la característica de real. Así, el 2791 del código local dispone que “Para que se tenga por constituida la prenda deberá ser entregada al acreedor, real o jurídicamente”. En esta última hipótesis puede darse el caso de que quede en poder del deudor o de un tercero (art. 2792). Parece abandonarse, así, una rancia tradición sin la

¹⁴ “1325. Indicazione dei requisiti.- I requisiti del contratto sono:

- 1) l'accordo delle parti;
- 2) la causa;
- 3) l'oggetto;
- 4) la forma, quando risulta che è prescritta dalla legge sotto pena di nullità.”

¹⁵ “Art. 82. A validade do ato jurídico requer agente capaz, objeto lícito e forma prescrita ou não defesa em lei.”

¹⁶ Es cierto que en el derecho veracruzano, a pesar de la formulación precisa del 2181 puede no existir el precio, pero también lo es que inmediatamente se prevé que éste debe remitirse al que corre en día o lugar determinados o el que fije un tercero, aclarando que su señalamiento no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes y que si eventualmente el tercero no lo señala, el contrato queda irremediabilmente sin efecto, excepto previsión expresa en contrario (2184 y ss.).

cual no podía entenderse en forma cabal el otorgamiento de garantía plena en materia mobiliaria.

La ausencia de este elemento prepara, desde luego, el camino para el surgimiento de lo que se ha denominado como *prenda sin desplazamiento* y que en México ha sido ya objeto de consagración legislativa en las recientes reformas de 12 de junio de 2003.

8. Excesiva desproporción (lesión)

Dentro de las anomalías que pueden surgir al momento de la celebración del contrato, el art. 3.10 de los *Principios* consigna el caso de excesiva desproporción en los términos siguientes: “(1) Cualquiera de las partes puede dar por anulado un contrato o cualquiera de sus disposiciones si en el momento de su celebración, éste o alguna de sus cláusulas otorgan a la otra parte una ventaja excesiva”. [...]

En la doctrina del derecho comparado, la figura de la lesión ha surgido de un proceso secular de decantamiento que logró atemperar su significado y sus alcances. Desde hace 1500 años, el *Corpus Iuris Civilis* preveía absolutamente como natural la existencia de cierto lucro al contratar: “[...] al comprar y vender se admite como natural el comprar en menos lo que vale más, o vender en más lo que vale menos, y aprovecharse así de la otra parte (*Dig. 19.2.22*)”. Imaginando las dificultades y los abusos a que esto podía dar lugar, se regulaba la figura de la *laesio enormis* (es decir, un daño excesivo que superaba más de dos veces el precio real del objeto: *Cod. 4.44.2, 4.44.8*).

Mucho más tarde, Santo Tomás se preocupó elocuentemente de la cuestión en la *Summa Theologicae* al precisar que “[...] si el precio excede el valor del objeto, se sobrepasa la igualdad propia de la justicia. Por tanto el vender más caro o comprar más barato del precio real del objeto, de suyo es injusto e ilícito”.¹⁷

Medio milenio después, sin embargo, el *Code Napolèon* precisó dogmáticamente la cuestión estableciendo en su art. 1118 que “La lesión no vicia los convenios más que con relación a ciertos contratos o en consideración a determinadas personas”.¹⁸

Modernamente, el código italiano consigna la procedencia de una acción general de rescisión por lesión en el art. 1448:

Acción general de rescisión por lesión. Si hay desproporción entre las prestaciones de una parte y las de la otra y esta desproporción ha dependido del estado de necesidad de una de ellas, del cual la otra se ha aprovechado para sacar ventaja, la víctima puede demandar la rescisión del contrato.¹⁹

¹⁷ II, II, q. 77, a. 1.

¹⁸ “Art. 1118. La lésion ne vicie les conventions que dans certains contrats ou à l’égard de certaines personnes [...]”

¹⁹ “Art. 1448. Azione generale di rescissione per lesione. Se vi è sproporzione tra la prestazione di una parte e quella dell’altra, e la sproporzione è dipesa dallo stato di bisogno di una parte, del quale l’altra ha approfittato per trarne vantaggio, la parte danneggiata può domandare la rescissione del contratto.”

Por su parte, el código civil español prescribe en su art. 1293 que “Ningún contrato se rescindirá por lesión, fuera de los casos mencionados en los números 1o. y 2o. del art. 1.291”, que se refieren a los contratos celebrados por tutores sin autorización del consejo de familia y los celebrados en representación de los ausentes.²⁰

9. Anulación del contrato

En este mismo capítulo tercero que se refiere a la validez del acto, el art. 3.14 establece el derecho de anular el contrato “mediante una comunicación a la otra parte”, realizada dentro de un plazo razonable y teniendo en cuenta las circunstancias que rodean el caso una vez conocidos los hechos. Tal comunicación a la otra parte configura una hipótesis excepcional para nuestro sistema jurídico, que no autoriza semejante ruptura del contrato a través de una comunicación.²¹

En este orden de cosas, el artículo inmediatamente siguiente, 3.16, se refiere expresamente a la situación de anulación parcial de los términos de un contrato. En efecto, “si la causa de anulación afecta sólo a algunas cláusulas del contrato, los efectos de la anulación se limitarán a dichas cláusulas, a menos que, teniendo en cuenta las circunstancias, no sea razonable conservar la validez del resto del contrato”.

Tal disposición en los *Principios* hace juego con la situación prevista en el art. 6.1.17 que en la parte final del inciso (1) autoriza a conservar “el resto del contrato” en abierto homenaje al principio de *favor negotii* ya conocido por los romanos. En efecto, en *Dig.* 45.1.1.5 se encuentra establecido, al tratar sobre las obligaciones verbales, que “[...] si hay tantas estipulaciones como objetos, dos son (en este caso) las estipulaciones, una válida y otra no, y no se invalida aquella por ésta” (*utile per inutile non vitiatur*).

El principio responde pues a una gran tradición que puede fácilmente encontrarse en preceptos expresos en la gran mayoría de las legislaciones civiles contemporáneas, como en el caso de los arts. 1419 italiano, 292º portugués y § 139 alemán.²²

²⁰ El derecho mercantil no autoriza la rescisión de las ventas mercantiles por causa de lesión, aunque concede una lesión por daños y perjuicios contra el contratante que hubiese procedido con dolo o con malicia, ya en la formación de un contrato, ya en su cumplimiento (art. 385), a diferencia del código civil local que, en esta misma hipótesis, establece la nulidad del contrato o la reducción equitativa de la obligación (art. 23; *cf.* también 2189).

²¹ La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (*CISG*, 1980) habla sólo de “modificación o extinción” (art. 28).

²² “Art. 1419. Nullità parziale. La nullità parziale di un contratto o la nullità di singole clausole importa la nullità dell’intero contratto, se risulta che i contraenti non lo avrebbero concluso senza quella parte del suo contenuto che è colpita dalla nullità.”

“Artigo 292º (Redução) A nulidade ou anulação parcial não determina a invalidade de todo o negócio, salvo quando se mostre que este não teria sido concluído sem a parte viciada.”

“§ 139. [Teilnichtigkeit] Ist ein Teil eines Rechtsgeschäfts nichtig, so ist das ganze Rechtsgeschäft nichtig, wenn nicht anzunehmen ist, daß es auch ohne den nichtigen Teil vorgenommen sein würde.”

El art. 2171 del código veracruzano consigna que “El acto jurídico viciado de nulidad en parte, no es totalmente nulo, si las partes que lo forman pueden legalmente subsistir separadas, a menos que se demuestre que al celebrarse el acto se quiso que sólo íntegramente subsistiera”.

10. Marco de interpretación

Por último, resulta conveniente precisar que a lo largo de los siete grandes capítulos que conforman el marco legislativo de los *Principios* (de acuerdo con la forma romanista de computar, la separación en artículos del texto sumaría un total de 119 artículos distintos) campea una serie de fórmulas que, recurriendo a expresiones deliberadamente vagas y amplias, procuran matizar y resolver la adecuada interpretación de sus normas.

Así, expresiones como “buena fe y lealtad negocial”, “criterios comerciales razonables”, “persona sensata de la misma condición”, “sentido común”, “previsión razonable”, “cooperación contractual” y “discreción del tribunal”, conforman todo un marco de interpretación que es necesario adecuar a nuestra mentalidad romanista, aun cuando en el capítulo cuarto que versa precisamente sobre interpretación, se recogen viejas máximas que es posible encontrar en las formulaciones literales del *Digesto* y en las obras eruditas de Pothier y Savigny.

Por ejemplo, se establece en el *Corpus Iuris Civilis* que “Cuando las palabras de una estipulación son ambiguas, es lo más práctico interpretarlas al objeto de procurar el resultado del negocio querido por las partes”, siguiendo una expresión de Ulpiano (*Dig.* 45.1.80).

Ello explica, desde luego, que conforme al art. 4.1 (1) “El contrato debe interpretarse conforme a la intención común de las partes”.²³

Otras normas de gran tradición romanista se encuentran asimismo establecidas en los preceptos 4.2 que se refieren a la “diligencia de un buen padre de familia” (aunque la expresión utilizada en el texto indica literalmente “una persona sensata de la misma condición, colocada en las mismas circunstancias”); 4.5 que alude a la máxima del *favor negotii* (que ya se encuentra en *Dig.* 50.17.67: “Las cláusulas de un contrato se interpretarán en el sentido de que todas produzcan algún efecto, antes que privar de efectos a alguna de ellas”) y 4.6 que consigna la expresión “*in dubio contra stipulatorem*” (también *Dig.* 50.17.172: “Si las cláusulas de un contrato dictadas por una de las partes no son claras, se preferirá la interpretación que perjudique a dicha parte”).

11. Conclusiones

Existen, desde luego, mucho más cosas que analizar en los *Principios*. La brevedad de este ensayo no permite su análisis, pero aun con lo poco visto hasta aquí, es fácil darse cuenta que su confección ha involucrado la incorporación de viejos principios de

²³ Sin embargo, esta regla resulta directamente en contra de la previsión legislativa que establece el *UCC* en el § 2-202 que atiende a la máxima *parol evidence rule*:

“§ 2.202. Final Written Expression: Parol or Extrinsic Evidence.- Terms with respect to which the confirmatory memoranda of the parties agree or which are otherwise set forth in a writing intended by the parties as a final expression of their agreement with respect to such terms as are included therein may not be contradicted by evidence of any prior agreement or of a contemporaneous oral agreement [...]”

La doctrina sajona ha interpretado entonces que, en efecto, debe estrictamente atenderse a la expresión literal empleada: “Interpretation of words and of other manifestations of intent forming an agreement is the ascertainment of the meaning to be given to such words and manifestations” (*Restatement (Second) Contracts*, 226). “It is not primarily the intention of the parties which the court is seeking, but the meaning of the words at the time and place when they were used” (Williston, *Contracts*, 3^a ed. 1957, 613, p. 583).

tradición romanista e instituciones novedosas surgidas al amparo del *common law*. Como punto de partida, en los *Principios* se ha intentado la armonización -tenazmente buscada- de sistemas jurídicos no sólo distintos, sino con frecuencia opuestos.

Es posible advertir de inmediato que en los *Principios* se recurre a expresiones tan familiares como las de *pacta sunt servanda*, cláusula *rebus sic stantibus*, *culpa in contrahendo*, *utile per inutile non vitiatur*, *favor negotii*, *in dubio contra stipulatorum*, *exceptio non adimpleti contractus*, etc., mientras que se utilizan al propio tiempo principios de tradición sajona tan ajenos a nuestra formación jurídica como los que explican el acuerdo final en cláusulas sustancialmente comunes, a través de la doctrina del *knock-out* o, en caso de pluralidad de ofertas y contra-ofertas, remitiendo a la plausible hipótesis de que el acuerdo tuvo lugar conforme al último envío o referencia (doctrina del *last-bang*).

Tampoco aceptamos en forma pacífica la idea de las *merger clauses* como reglas de interpretación o la prenda sin desplazamiento (*collateral immaterial*, UCC § 9-202), aunque reconocemos las conveniencias del cumplimiento preciso de las obligaciones no dinerarias a través de la *specific performance* o la facultad de *replevin*. Aun las instituciones conocidas por nuestro sistema romanista pueden, de hecho, aparecer bajo nombres diversos que provocan desconcierto inicial, como en el caso de las llamadas cláusulas *hardship* que ha consagrado el uso internacional o la explicación doctrinal sajona para la perfección del consentimiento entre no presentes a través de la *mailbox theory*.

Sea como fuere, resulta claro que la redacción y expedición de estos *Principios* representan un hito en la evolución doctrinal de los principios contractuales. Si la doctrina obligacional alcanzó etapas de esplendor con el auge mismo de la civilización romana y si, muchos siglos después, cobró un nuevo vigor en la etapa renacentista de la Europa mediterránea y en el ilustrado frenesí de las codificaciones absolutistas, es posible desde luego anticipar que ahora mismo nos encontramos en una nueva fase de impulso y renovación doctrinal.

En efecto, la libertad de comercio, el auge de la economía, la globalización de los mercados, la política de privatizaciones, el acusado neoliberalismo, la celeridad de las comunicaciones y las transacciones electrónicas, avizoran una nueva época de desarrollo que inevitablemente repercutirá en la evolución de una doctrina ancestral y rancia.