

## Back to the future: Los principios unidroit 3

HERNANY VEYTIA\*

Dedicado a los abogados sin nada que aprender que están atrapados en el pringoso sótano del mundo pre-globalizado con la esperanza que puedan regresar a ver su realidad actual y local.

### I. Introducción

Del 4 al 8 de junio de 2007 el Grupo de Estudio para la elaboración de la tercera edición de los Principios UNIDROIT<sup>1</sup> sobre Contratos Comerciales Internacionales se reunió para tratar los temas que se incluirán en la tercera edición. Se ha anticipado que se abordarán tópicos como (a) *unwinding of failed contracts* (el retiro de contratos frustrados), (b) *illegality* (ilegalidad o asuntos que involucran temas pocos transparentes), (c) *plurality of obligors and of obligees*; (pluralidad de acreedores y deudores), (d) *conditions*; (condiciones) y (e) *termination of long-term contracts for just cause* (terminación de los contratos de larga vigencia por justa causa)<sup>2</sup>.

Quien esto escribe esta tentada a opinar sobre los temas que serán abordados en esta tercera edición y comentar sus experiencias al intentar aplicar en Latinoamérica los Principios Unidroit en contratos internacionales relaciona-

---

\* Profesora de Negocios Internacionales y Arbitraje en la Universidad Iberoamericana en México, socia directora de Veytia & Vads Latinoamérica LLP en Londres y Roma. La autora agradecerá sus comentarios en [dpp@veytia.net](mailto:dpp@veytia.net)

<sup>1</sup> Instituto para la Unificación del Derecho Privado.

<sup>2</sup> <http://www.unidroit.org/english/workprogramme/study050/main.htm>

dos con la construcción de plantas eléctricas, en proyectos de financiamiento de infraestructura, en la distribución de softwares para el gobierno corporativo, en convenios de transacción para solucionar conflictos sociales con comunidades indígenas que se oponen a la explotación de minas, en proyectos encuadrados dentro de la Convención del Cambio Climático de Naciones Unidas (Protocolo de Quito), en desarrollos agroindustriales en la región y en los problemas que se enfrentan para la exportación, etc. Pero pareciera que la autora se encuentra en el dilema de la película «Back to the Future».

¿A quien debo dirigirme? La segunda edición<sup>3</sup> de los Principios UNIDROIT en su traducción al español aún no se ha publicado y está por ser presentada en UNCITRAL para que esta Comisión de las Naciones Unidas la incluya entre los documentos «apoyados»<sup>4</sup>. Cuando acudo al estupendo sitio [www.unilex.info](http://www.unilex.info) donde se recogen las sentencias en que los Principios UNIDROIT en su primera edición han sido citados aparecen francamente muy pocas citas de países latinoamericanos. Y lo que es peor, cuando he deseado incorporar los Principios UNIDROIT como derecho aplicable al contrato siempre encuentro oposición por parte de mi contraparte —por lo general en Europa o los Estados Unidos— y a menos que convierta esa cláusula en *deal breaker*, no se incorporaría en los contratos. ¿Sería mejor abordar el tema de los Principios UNIDROIT 1, como si estuviera en 1994?

Cuando me encuentro en procedimientos arbitrales el Tribunal Arbitral se entusiasma con los Principios UNIDROIT y es como si recibiera una chispa que ilumina su argumentación. En palabras de un coárbitro: «*this is a smoking gun*».<sup>5</sup> El Tribunal encuentra en los Principios UNIDROIT exactamente la argumentación que necesita para fundar y motivar su laudo.

La segunda edición no modifica la primera edición, pero sí la aumenta considerablemente, en algo así como un 40% (tres nuevos capítulos).

En el Prólogo de los Principios UNIDROIT se señala:

Estos Principios establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales.

<sup>3</sup> <http://www.unidroit.org/english/publications/review/articles/2004-1-bonell.pdf>

<sup>4</sup> Cfr. [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)

<sup>5</sup> La expresión «*smoking gun*» (disparo de arma a la que todavía le sale humo) se refiere al objeto u hecho que sirve como prueba irrefutable en un delito o acto similar. Su nombre proviene precisamente de encontrar el arma en manos de la persona a quien se reputa responsable de haber disparado a alguien y que es tan evidente como encontrarlo *in fraganti*.

Estos Principios deberán aplicarse cuando las partes hayan acordado que su contrato se rija por ellos.

Estos Principios pueden aplicarse cuando las partes hayan acordado que su contrato se rija por los «principios generales del derecho», la «*lex mercatoria*» o expresiones semejantes.

Estos Principios pueden aplicarse cuando las partes no han escogido el derecho aplicable al contrato.

Estos Principios pueden ser utilizados para interpretar o complementar instrumentos internacionales de derecho uniforme.

Estos principios pueden ser utilizados para interpretar o complementar el derecho nacional.

Estos Principios pueden servir como modelo para la para la legislación a nivel nacional e internacional.

Como puede verse, su utilidad en caso de necesidad no es cuestionable, sin embargo lo que los litigantes argumentan es la ausencia de fuerza vinculante de tal instrumento cuando las partes no lo han expresamente incorporado a su contrato como derecho aplicable y cuando ni el mismo UNIDROIT con sede en Roma, lo ha presentado a la comunidad internacional como una convención, ley modelo, tratado, o similar, sino que se limita a llamarlos «Principios» y además estos también llamados *soft law*, no tienen otro valor que la autoridad de su contenido y sus autores. En suma, pretenden ser el eslabón perdido entre la doctrina y la costumbre (que no necesita ser inveterata, sino basta que sea un uso o práctica en el sector)<sup>6</sup>.

Los italianos suelen utilizar dos vocablos que no encuentro traducción exacta al español: *autorità* y *autorevoleza*. La primera hace referencia a la fuerza, poder, potestad de imponer sanción y la segunda al prestigio, reconocimiento y respeto que lleva una intrínseca convicción para aceptar lo dicho. Posiblemente el camino andado hasta ahora por los Principios más ha sido por la ruta de la *autorevoleza* que de la autoridad.

<sup>6</sup> En busca de paz para la redacción de un laudo vine a Isabella, una isla del archipiélago Galapagos (Ecuador), donde en una de mis tardes de búsqueda de inspiración llegué montada en una mula al volcán que hizo erupción en 2005. Me sorprendió ver en un solo árbol ramas con hojas alargadas y otras ramas con hojas redondas y al pensar en los Principios UNIDROIT me vino a la mente ese letrero de los dos burros que está en una fuente en Lausanne, en Suiza: «*por fin nos encontramos los tres*». Los Principios UNIDROIT como un Restatement entre Civil Law – Common Law – Lex Mercatoria (*lex negotii*).

En opinión de quien esto escribe los Principios UNIDROIT no necesitan la «*potestas*» del legislador porque les sobra *autorevoleza* por su intrínseco contenido, por los autores que participaron, por el prestigio e independencia política del Instituto para la Unificación del Derecho Privado y finalmente, porque si se extirpa la buena fe, diligencia contractual no habría desarrollo comercial. Sin embargo, en un determinado caso y dadas las circunstancias aplicarán los parámetros de discrecionalidad —auténtica válvula de escape— de que gozan los Principios.

En una época en que se cuestiona el poder, en que se impone la democracia, el carisma y el liderazgo llama la atención la regla de oro de «quien tiene el oro impone las reglas»: los bancos internacionales no gustan de someterse al arbitraje y tampoco de incluir en sus cláusulas los Principios UNIDROIT. En mi opinión, porque no los conocen. Si bien es cierto que para cambiar un *modus operandi* de las instituciones financieras se requiere convencer a más de un impersonal comité, en el fondo la ignorancia del sector bancario no es culpable, los organismos internacionales enfocan sus recursos en desarrollar nuevos instrumentos jurídicos internacionales olvidándose prácticamente en darlos a conocer<sup>7</sup>.

Imagínense ustedes una empresa que cuente con el mejor equipo de investigación y desarrollo, haya invertido un gran presupuesto en la planta para producir el producto pero después se paraliza. Todo se queda en un almacén y no existe sistema de distribución y mercadotecnia, por lo tanto no hay ventas y sin venta no hay utilidades. Esa empresa iría a la quiebra y si alguien pensara que la solución es pedirle a los investigadores que sean vendedores entonces sería peor el efecto porque entonces ni siquiera en los laboratorios o círculos académicos se comentaría el producto, lo que llevaría a una quiebra incluso más rápida.

En otras palabras y posiblemente sea demasiado dura y directa al exponerlo, me parece que las instituciones internacionales, y concretamente los trabajos de UNCITRAL, UNIDROIT, la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado y muchos otros requieren de un joint venture que se comprometa a difundir sus trabajos, a utilizarlos, a incluirlos en los

<sup>7</sup> Por ejemplo [www.fidic.org](http://www.fidic.org) en sus modelos de contrato no hace referencia a los Principios UNIDROIT, en cambio, los esfuerzos de los modelos de contrato de joint venture del International Trade Center en sus cláusulas incluyen la alternativa de someter el contrato a legislación nacional o al los Principios UNIDROIT, de la misma manera que dejan la alternativa de incluir una cláusula de sometimiento al arbitraje o de elegir una jurisdicción nacional.

contratos, a argumentarlos en los procedimientos judiciales y arbitrales y a citarlos en las sentencias y laudos. Si estos organismos hicieran un examen de conciencia<sup>8</sup> y tuvieran el valor de preguntarse quienes son sus usuarios finales se darían cuenta que no son los gobiernos, cuyos políticos tienen otras prioridades, sino que su administración debería enfocarse del mismo modo que lo hacen las fundaciones y exitosas ONGs, unos son los financiadores (en este caso los gobiernos) y otros son los usuarios. Cualquier empresa sabe que para relizar su venta debe convencer por lo menos a dos «clientes», por ejemplo para algunos casos a la tienda de autoservicio y al cliente, de nada serviría promocionar su producto dirigido a clientes finales si la tienda no lo vende, o lograr que lo distribuya la tienda si no es conocido por el cliente final. Lo mismo sucede con los Principios UNIDROIT y todos los trabajos de esos organismos internacionales. No basta subir a su web sus trabajos y enviarlos a los ministerios de relaciones exteriores para que sean utilizados.

Para este problema la solución no es tan difícil. En las reuniones de asociaciones profesionales —como las sectoriales dedicadas a la energía, turismo, financiero, químico, minero, etc— sobra presupuesto para sus espléndidos congresos anuales, ideales para networking, en lujosos hoteles, en centros vacacionales y sin embargo dan pena sus contenidos. Se limitan a presentar estadísticas, a comparar sus labores con las del año pasado. Vendría muy bien construir ese puente de comunicación entre los Principios UNIDROIT —asi como otros instrumentos internacionales— y sus usuarios finales.

Cuando se ve la lista de los prestigiados miembros que trabajan en la tercera edición de los Principios UNIDROIT, llama la atención que todos ellos sean juristas, con muy poca experiencia de campo<sup>9</sup> y aunque esto es

<sup>8</sup> Sobre si tienen conciencia las personas morales, si pueden ser responsables de lo desconocido véase próximamente del autor, en coautoría con Sofía Gómez Ruano la obra *Gobierno Corporativo, la Responsabilidad y el Honor de ser miembro de un Consejo de Administración*. México 2007.

<sup>9</sup> El Grupo de Estudio para la preparación de la tercera edición de los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales tuvo su primera reunión en Roma del 29 de mayo al 1 de junio de 2006. Asistieron a la reunión Guido Alpa (Italy), M. Joachim Bonell (UNIDROIT), Paul-André Crépeau (Canada), Samuel Kofi Date Bah (Ghana), Benedicte Fauvarque-Cosson (France), Paul Finn (Australia), Marcel Fontaine (Belgium), Michael Philip Furmston (United Kingdom), Henry D. Gabriel (United States), Sir Roy Goode (United Kingdom), Arthur Hartkamp (Netherlands), Alexander Komarov (Russian Federation), Ole Lando (Denmark), Takashi Uchida (Japan), João Baptista Villela (Brazil), Pierre Widmer (Switzerland), Zhang Yuqing (China) y Reinhard Zimmermann (Germany). Asistieron además en calidad de

criticable no podría ser de otra manera para lograr unidad en la estructura de los Principios y en sus comentarios, pero lo que sería recomendable es que también se trabajara con un grupo de control. Es decir, un equipo interdisciplinario que no sólo ponga a prueba lo tratado en los Principios sino que aporte al Grupo de Estudio experiencias de lo que realmente sucede en el mercado mundial o que sería deseable para un mejor texto final. Como suele suceder con los llamados «cuartos de junto» que se integran por empresarios de alto nivel para asesorar a sus gobiernos en la negociación de tratados de libre comercio. Dicho en otras palabras, se corre el riesgo en la tercera edición de los Principios UNIDROIT de poco a poco ir adoptando el *Restatement of Contract Americano*, elaborado por el *American Law Insitute*<sup>10</sup> como el parámetro para la contratación internacional.

## II. La buena fe ¿Idioma y valor universal?

La realidad entre países subdesarrollados y desarrollados es muy diferente. Nos gustaría que todo funcionara como países desarrollados, pero los márgenes de razonabilidad y circunstancias que presentan los Principios deben ser adaptados a la realidad concreta. Por ejemplo, el eje de todos los Principios UNIDROIT es la Buena Fe y Lealtad Negocial. Concretamente señalan:

---

observadores: Ibrahim Al Mulla for the Emirates International Law Center, Christine Chappuis for the Group de Travail Contrats Internationaux, François Dessemontet for the Swiss Arbitration Association, Alejandro Garro for the New York City Bar, Emmanuel Jolivet for the ICC International Court of Arbitration, Richard Mattiaccio for the American Arbitration Association, Hilmar Raeschke-Kessler for the German Arbitration Institute, Giorgio Schiavoni for the Chamber of National and International Arbitration of Milan, Jeremy Sharpe for the Center for American and International Law, Institute for Transnational Arbitration, Matthew Sillett for the London Court of International Arbitration and Renaud Sorieul for the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). *Cfr.* [www.unidroit.org](http://www.unidroit.org)

<sup>10</sup> Véase [www.ila.org](http://www.ila.org). El American Law Institute goza de gran prestigio en los Estados Unidos, en materia contractual reunió a profesores universitarios, jueces y abogados para proponer a la comunidad jurídica un texto sin fuerza vinculatoria (en los Estados Unidos la materia contractual corresponde a cada una de las entidades federativas) para facilitar el comercio, se propuso este texto que poco a poco ha sido aceptado por jueces y abogados y sirve también para interpretar o llenar lagunas en los contratos. Este documento similar a una recopilación de prácticas, criterios legislativos y recomendaciones se conoce con el nombre de *Restatement*.

## ARTÍCULO 1.7

(Buena fe y lealtad negocial)

- 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.

Este artículo del comentario oficial presenta estos ejemplos que ilustran como opera el «Principio»:

### Ejemplos

1. «A» le otorga a «B» un plazo de cuarenta y ocho horas para aceptar su oferta. «B» decide aceptarla poco antes de vencer el plazo, pero no puede comunicarle la aceptación a «A»: ese fin de semana, el fax de «A» se encuentra desconectado y no existe una grabadora telefónica para dejar el mensaje. El lunes siguiente, «A» rechaza la aceptación de «B». En este supuesto, «A» ha actuado en contra del principio de buena fe, porque al fijar el tiempo de aceptación debió asegurarse de que estaba en condiciones de recibir efectivamente la aceptación de B dentro del plazo de cuarenta y ocho horas.
2. En un contrato en el que «A» se obliga a abastecer e instalar en favor de «B» una línea especial de producción, se incorpora una cláusula según la cual «A», el vendedor, también se obliga a comunicar a «B», el comprador, de cualquier mejora realizada por «A» en la tecnología de dicha línea de producción. Un año más tarde, «B» se entera de que se han realizado importantes mejoras tecnológicas de las que no ha sido informado. «A» no se encuentra exento de su obligación de informar por el hecho de que la producción de ese tipo de línea en particular ya no se encuentre a su cargo, alegando que dicha responsabilidad le cabe actualmente a «C», una empresa filial y totalmente controlada por «A». Sería contrario a la buena fe que «A» pudiera alegar la separación y autonomía de «C», una sociedad constituida con el propósito específico de absorber dicha producción a fin de evitar la responsabilidad contractual de «A» con respecto a «B».

Cuando se vive en países subdesarrollados donde existe internet, donde se tiene acceso al teléfono pero por cuestiones que apena llamarlas «culturales», no existe el hábito de mantener la correspondencia con diligencia, pareciera que sólo se actúa cuando existe sentido de urgencia o emergencia. En estos

lugares [—no necesariamente países porque la realidad de una región suele ser muy diferente al entorno de negocios realizados en la capital—] no sólo reina sino es monopólica la improvisación y falta de sentido de la calidad. Hay sitios donde el «jefe» se siente feliz de actuar en un marco de excepción y privilegio y donde existe desde la infancia un supervisor del supervisor supervisado por otro super-super-visor... y falta educación a la responsabilidad individual. Es necesario desde el inicio de las negociaciones saber que entrar en negocios en países subdesarrollados tiene su costo y ese costo debe ser subsanado construyendo todo un estilo de vida dentro de la empresa completamente diferente a lo que pueda ser el de la misma persona saliendo de la empresa. Así han tenido éxito las empresas europeas de agroindustria que exigen parámetros de calidad mundial, al igual que las mineras y petroleras operando en lugares donde gran parte de sus empleados y trabajadores son locales.

El día a día de estas empresas y sus operaciones internacionales y locales sólo se puede dimensionar viviendo en el lugar pero manteniendo la visión global. Para muestra cito un ejemplo: una minera vende el relave de su proceso a una empresa tercera en otro país. La venta es ExW en el yacimiento minero, la tercera empresa contrata a un transportista que sube el relave en tanques de plástico a un camión, el camión en una ocasión se voltea en la carretera. Los indígenas se acercan al accidente y se roban los tanques que vienen con la etiqueta de la empresa minera que produce oro. Poco tiempo después el «tesoro» de esos indígenas les causa problemas en la salud, puesto que los tanques tenían sustancias altamente peligrosas. La comunidad indígena amenaza con demandar a la empresa minera, filial de una trasnacional. La empresa minera indemniza generosamente a los damnificados, (los ejecutivos de la minera consideraron que al tratarse de un accidente no era oportuno iniciar una acción legal o económica contra el transportista para seguir manteniendo una buena relación de negocios)... los indígenas que vieron que su vecino recibía dinero y ellos no, entonces bebieron de esa sustancia para decir que también ellos han sido damnificados. Los análisis demostraron que la enfermedad de los nuevos damnificados se debía a ingestión reciente. ¿Debe pagar la empresa minera? Se acercan las elecciones y uno de los candidatos ofrece negociar con la empresa minera porque sabe que están solicitando la autorización administrativa para ampliar el campamento.

Este tipo de situaciones va mucho más lejos que el marco contractual pero es el día a día de las empresas que operan, ya no en «países» subdesarrollados sino en zonas subdesarrolladas y por eso es indispensable el «sembrar-supervisar-controlar-reportar-», lo que en países desarrollados y en grandes

ciudades de países emergentes se denomina «buena fe»<sup>11</sup> no es siempre igual en todas latitudes. Por ejemplo, no se le puede pedir a un operador que reporte a tiempo una pequeña falla mecánica, pues toda su vida ha transcurrido en lugares sucios, utiliza transporte en vehículos viejos, y no tiene cerca a un jefe a quien reportarle eso y esto porque generalmente en cuanto alguien llega a cierto nivel en la jerarquía, lo ascienden y lo llevan a las oficinas corporativas lejos de la fábrica y pareciera que olvidara su origen operativo y estuviera más preocupado por su propia carrera que por el bien de la empresa. En cambio, en los países desarrollados, por lo general, se cuenta con softwares de desempeño empresarial, programas de calidad ISO 9001 ISO 14000, y procedimientos automatizados que permiten identificar con prontitud los problemas.

Los Principios UNIDROIT incluyen en numerosas ocasiones referencia a expresiones que otorgan flexibilidad como «de acuerdo a las circunstancias», «si fuera razonable», etc.

### III. Comportamiento contradictorio

En su segunda edición los Principios UNIDROIT incluyeron lo que en doctrina italiana se conoce como «no ir contra hecho propio». Transcribimos este artículo y su comentario para mostrar el estilo y formato utilizado en este instrumento:

#### ARTÍCULO 1.8

(Comportamiento contradictorio. Venire contra factum proprium)

Una parte no puede actuar en contradicción a un entendimiento que ella ha suscitado en su contraparte y conforme al cual esta última ha actuado razonablemente en consecuencia y en su desventaja.

<sup>11</sup> Por lo general en países que se consideran subdesarrollados es donde se logra obtener con mucho menos recursos un estupendo nivel de vida. Existen consultores filiales de firmas internacionales y se cuenta con lo mejor que la globalización puede ofrecer pero a menor costo. Así los empresarios y sus consultores logran niveles de vida que ni millonarios europeos o americanos pueden darse en sus ciudades de origen.

## Comentario

### *1. Comportamiento contradictorio y la «buena fe y lealtad negocial»*

Este artículo constituye una aplicación general del principio de buena fe y lealtad negocial (Art. 1.7) que se refleja en otras disposiciones de los Principios de carácter más específico. Véase, por ejemplo, los Arts. 2.1.4(2)(b), 2.1.18, 2.1.20, 2.2.5(2) y comentario 3 al Art. 10.4. Esta disposición impone la obligación a una parte de no ocasionar un detrimento o desventaja a la otra parte actuando de manera contradictoria con el entendimiento de las partes respecto de su relación contractual, sobre la base del cual la otra parte haya actuado razonablemente confiando en dicho entendimiento.

La prohibición contenida en este artículo puede resultar en la creación de derechos y en la pérdida, suspensión o modificación de derechos por medios diferentes al acuerdo de partes. Esto es así porque el entendimiento en el que se basaron las partes puede ser en sí mismo contradictorio con lo acordado por las partes o con sus derechos. Este artículo no establece el único medio por el cual un derecho puede ser perdido o suspendido en razón de la conducta de una parte. Véase, por ejemplo, los Arts. 3.12 y 7.1.4(3).

### *2. Un entendimiento sobre la base del cual una parte haya confiado razonablemente*

Existen diferentes modos por los cuales una parte puede suscitar un cierto entendimiento en la otra con respecto al contrato que los une, su cumplimiento o su ejecución. Dicho entendimiento puede resultar, por ejemplo, de declaraciones, un cierto comportamiento o el silencio de una de las partes, quien puede razonablemente esperar que la otra se exprese a fin de corregir el error o sacarlo de la creencia errónea en que la otra parte sabía que estaba incurriendo.

Para los fines del presente artículo el entendimiento no se limita a alguna cuestión en particular, siempre y cuando se refiera de alguna manera a la relación contractual mantenida por las partes. Se puede referir a cuestiones de hecho o de derecho, o a una cuestión de intención o al modo en que una u otra parte puede o debe comportarse.

La única restricción es que el entendimiento debe ser tal que la otra parte, de acuerdo con las circunstancias, haya podido razonablemente confiar en él. Si esa confianza es razonable o no depende de las circunstancias, tomando en

consideración, en particular, las comunicaciones y el comportamiento de las partes, la naturaleza y el contexto generado razonablemente en la otra.

## Ejemplos

1. «A» lleva un buen tiempo negociando con «B» un contrato de arrendamiento de un inmueble que pertenece a «B» y conforme al cual éste debe demoler la construcción existente con el fin de construir un edificio de acuerdo a las especificaciones de «A». «A» se comunica con «B» en términos que inducen razonablemente a «B» a entender que las negociaciones han concluido y que «B» puede comenzar a ejecutar el contrato. «B» entonces demuele el edificio y procede con las contrataciones pertinentes para iniciar la construcción del nuevo edificio. «A» se da cuenta de esto y no hace nada para impedirlo. Posteriormente «A» le hace saber a «B» que todavía existen términos adicionales del contrato que requieren ser negociados. «A» se encuentra impedido de modificar el entendimiento de «B».
2. «B» cree erróneamente que su contrato con «A» puede ser ejecutado de un modo en particular. «A» se da cuenta de ello y no dice nada, mientras que «B» comienza a cumplir con el contrato. «B» y «A» se reúnen regularmente y la modalidad de cumplimiento de «B» es objeto de discusión durante las reuniones, pero «A» no hace referencia al error en que ha incurrido «B». «A» no podrá sostener posteriormente que la modalidad de cumplimiento era diferente de aquella que fue pactada en el contrato.
3. La empresa «A» subcontrata regularmente a «B» para llevar a cabo trabajos de construcción en edificios. Esta actividad de «A» y sus empleados son transferidas a la empresa «A.1», que se encuentra relacionada a la empresa «A». Nada ha cambiado en el curso de los negocios en lo que respecta al trabajo que debe prestar «B». «B» continúa prestando los servicios subcontratados y enviando sus facturas a «A» por el trabajo realizado, en la creencia que el trabajo continúa siendo realizado en beneficio de «A», quien no hace saber a «B» que ha incurrido en un error. «A» no podrá sostener que el contrato de «B» por el trabajo realizado no ha sido celebrado con él sino con la empresa «A.1», encontrándose por lo tanto obligado a pagar a «B».
4. Debido a ciertas dificultades que experimenta con sus propios proveedores, «A» no puede cumplir en tiempo con las obligaciones contractuales que tiene con «B». El contrato impone penas por mora en la entrega de

materiales por parte de «A». Después que se le han dado a conocer las dificultades de «A», «B» le hace saber que no insistirá en el cumplimiento puntual del calendario de entrega. Un año más tarde los negocios de «B» empiezan a sufrir a consecuencia de las morosas entregas de «A». «B» intenta recuperar el pago de las penas debidas a causa de la morosidad de «A» y le exige que en el futuro le entregue los materiales puntualmente, conforme al calendario pactado. «B» no podrá cobrar las penalidades pactadas, pero sí le será posible insistir en el cumplimiento dentro del calendario si realiza una notificación razonable a «A» para que su cumplimiento sea puntual en el futuro.

5. «B» tiene una deuda con «A» por la suma de 10,000 dólares australianos. Si bien la deuda es exigible, «A» no hace nada para cobrarla. En consecuencia «B» deduce que «A» le ha condonado la deuda. «A» no ha hecho nada para dar a entender que efectivamente ha perdonado tal deuda y, posteriormente, demanda el pago. «B» no puede confiar en la inacción de «A» para oponerse al pago.

### 3. *Detrimento y preclusión*

La responsabilidad impuesta por este artículo sirve para evitar un perjuicio causado por confiar de manera razonable. Esto no requiere necesariamente que la parte que ha mantenido un comportamiento contradictorio no pueda actuar como desea. La preclusión es solo uno de los posibles medios a emplear para evitar el perjuicio. Puede haber otros medios razonables, conforme a las circunstancias del caso, para evitar el detrimento que la otra parte puede sufrir como consecuencia de que la acción contradictoria fuese permitida, tal como el cursar una notificación dentro de un plazo razonable a la otra parte antes de actuar de manera contradictoria (véase el Ejemplo 4), o bien pagar una suma determinada por los costes o la pérdida sufrida a causa de la confianza depositada.

### Ejemplos

6. «A» y «B» celebran un contrato de construcción en el que pactan que todo trabajo adicional debe documentarse en forma escrita y certificada por el arquitecto de la construcción. El director de «A» solicita verbalmente a «B» que realice trabajos adicionales, especificándole el tiempo y

el material a utilizar, asegurando a «B» que tales labores para este proyecto adicional se documentarán oportunamente de manera apropiada. Luego de que «B» comisiona el trabajo para el proyecto suplementario, «A» le comunica que dicho proyecto no es necesario. Los costes incurridos por la comisión del proyecto son considerablemente inferiores respecto del coste involucrado en el trabajo adicional proyectado. Si «A» paga a «B» por los gastos incurridos por el proyectista, «B» no puede quejarse del comportamiento contradictorio de «A».

7. «A» no logra concluir a tiempo uno de los objetivos fundamentales estipulados en un contrato de desarrollo de *software* celebrado con «B». De acuerdo con el contrato, dicho incumplimiento de «A» le otorga a «B» el derecho a resolver el contrato. Sin embargo, «B» continúa solicitando cambios en el *software* y pagando por dichas modificaciones, además de cooperar con «A» en la continuación del programa de desarrollo de dicho *software*. El hecho que «A», con la anuencia de «B», continúe cumpliendo con el contrato después del incumplimiento, impide a éste rescindir el contrato por el hecho de que «A» no haya alcanzado el objetivo estipulado en el contrato. Sin embargo, de acuerdo a los Principios, «B» podrá conceder a «A» un plazo adicional (Art. 7.1.5) y ejercitar su derecho a la resolución si el objetivo no fuere alcanzado dentro de dicho plazo.

Este artículo refleja, mejor que cualquier otro, la realidad del comercio internacional. Muchas veces no es invitado el abogado a realizar la modificación al contrato original (si éste existió), y los operadores del comercio, con el gran móvil de la ambición y diligencia, muchas veces mayor al de la memoria, se aventuran a crear «entendimiento», a hacer creer a la otra parte sobre ciertas circunstancias que todavía no se presentan, o que en la mejor de las actitudes se espera que sucedan, pero que en el futuro pueden verse modificadas por avenimientos fuera de la razonable racionalidad.

Este artículo protege a la parte que actúa confiado en las palabras, actos o actitudes de la otra parte. En la práctica muchas veces sucede que una de las partes se entusiasma tanto con el proyecto que se adelanta a la ejecución y deja «detalles» como el monto del pago para una futura etapa. Esto es muy riesgoso y es obligación de ambas dejar todo claro desde el principio.

Resulta muy entendible que una parte quiera «mostrar sus credenciales», que vean de lo que es capaz para lograr después otros proyectos mayores, pero en ocasiones la contraparte, que suele ser no quien toma la decisión sino un empleado de una transnacional protege más su puesto que el bien de la empresa

y por eso no puede darse el lujo de tomar decisiones oportunas. Alguien sale perdiendo en el juego y en muchas ocasiones al no existir un contrato que proteja los intereses de quien invirtió su tiempo y recursos en la ejecución, éste se queda sin acción para poder obtener una justa contraprestación.

Nuevamente los Principios hacen gala de su margen de discreción para el árbitro.

Este artículo debe ser entendido en conjunto con otras disposiciones de los mismos principios, incluso a nuestro modo de ver, no era necesario ser reiterativos respecto a lo que los mismos Principios UNIDROIT trataban sobre el *Nachfrist*<sup>12</sup>. Este artículo no viene sino a reiterar lo que ya se incluía en el artículo 1.7 respecto a la buena fe y además muchos de los ejemplos y argumentos presentados versan sobre temas que la FIDIC<sup>13</sup> ha tratado con mayor detalle. Sin embargo, ofrece una idea muy precisa sobre lo que pasa en el día a día de los negocios. En suma, este artículo sobre la inconsistencia no es otra cosa sino un llamado a la coherencia y nuevamente viene a enfatizar la obligación más importante en los contratos internacionales: la buena fe. Esa confianza se presenta como el eje y motor de las operaciones comerciales. Un contrato jamás debe ser visto como el punto de vista de dos voluntades contrapuestas sino la suma de esfuerzos para lograr algo mejor.

#### IV. Más allá del principio de *Res inter alios acta*. La nueva sección 5.2

Llama poderosamente la atención cómo en el comercio internacional las personas morales actúan como jugadores de un gran equipo. Incluso cuando utilizan la misma marca de servicios o se trata de empresa matriz y filial, el velo corporativo es uno de los disfraces más versátiles. Cuando conviene son lo mismo y tan pronto surge un problema se argumenta la limitación de la responsabilidad hasta por el monto de la aportación en una sociedad, se excluyen de procedimientos arbitrales argumentando que no fueron la parte que celebraron el contrato, aunque fueran los beneficiados del mismo.

Por otro lado, pareciera que los Principios ahora adoptan una manga muy ancha para definir lo que es «comercial» y distinguir de lo que se considera «protección al consumidor». Les aseguro que quien compra una capa de

<sup>12</sup> Art. 7.1.5 de los Principios UNIDROIT.

<sup>13</sup> Véase International Federation of Consulting Engineers en [www.fidic.org](http://www.fidic.org).

zorro en la calle Florida de Buenos Aires, aunque pagada con un cheque de un banco de Nueva York estaba protegida por las normas de orden público argentino en la materia interna de protección al consumidor. Aquí nos parece muy desafortunado el ejemplo 6 de este artículo 5.2:

6. «A» va a una lujosa tienda, selecciona y compra un abrigo. El dice (con sinceridad) al empleado que ha comprado el abrigo para «T», la esposa de un jefe de Estado que se encuentra de visita. En el abrigo, a un costado existe una etiqueta muy visible que dice «Se ve como mink, se siente como mink pero se garantiza que está hecho por el hombre.» «A» entrega el abrigo a «T». De hecho, debido a un error del negocio, el abrigo es de real mink y «T» es objeto de una violenta y hostil crítica por los protectores de animales de ese país. «T» no puede ejercer conforme al contrato una acción en contra.

Los Principios UNIDROIT se refieren a los contratos «comerciales», entendiendo por comerciales los que no son regulados por normas imperativas de carácter nacional referentes a la protección al consumidor. Los Principios UNIDROIT se pueden —y de hecho frecuentemente— son invocados en arbitrajes de «inversión» sin embargo no era la intención de los redactores de la Primera edición de los Principios abocarse a temas relacionados con protección al consumidor. En estas fechas la Conferencia de La Haya ha iniciado trabajos sobre el derecho aplicable, en el mismo sentido lo está haciendo la OEA para incluir este tema dentro de la agenda de CIDIP VII. ¿Indirectamente los Principios UNIDROIT desean también aplicarse a otros contratos? En lo personal no me parecería mala idea, pero poco a poco se abriría la manga hasta llegar a temas de familia (contrato de renta vitalicia), y otros donde la mercantilidad sería frecuentemente cuestionada por temas locales de validez.

## V. Capítulo ocho: La compensación

Como ya se mencionó un contrato solamente puede ser entendido como un proyecto en común en donde las partes obtienen un beneficio mayor al costo de sus obligaciones. En la nueva edición de los Principios se trata el tema de la compensación y para entenderla, al menos en el modo en que este tema es expuesto en los Principios UNIDROIT, se debe tomar en cuenta que una

relación contractual surte sus efectos dentro de coordenadas particulares de espacio y tiempo.

Durante el transcurso de la relación comercial puede darse el caso de que en cierto momento sea difícil determinar quien es el acreedor y el deudor, porque ambos lo son. La compensación podrá operar si se cumplen las reglas que establecen los Principios.

Particularmente interesante resulta el hecho de que los Principios distinguen entre si la obligación surge o no del mismo contrato. En la práctica, por lo general, las relaciones comerciales suelen si bien no ser complicadas, sí complejas, en cuanto que una oportunidad de negocios da lugar a otro contrato o simplemente por cuestiones fiscales, legales, o temporales y eso da lugar a que las partes, aunque sean las mismas, les cueste trabajo distinguir la naturaleza «autónoma» de cada contrato. Este asunto se complicaría lógicamente si se involucraran sociedades relacionadas. Existen legislaciones locales en donde el velo corporativo se ha utilizado como manto invisible y protector de sociedades matrices ricas que no quieren hacer frente a las obligaciones contraídas por una filial o sociedad extranjera que incurre en quiebra. A este respecto también los tribunales de ICSID han prestado atención,<sup>14</sup> de la misma manera UNCITRAL en el grupo de trabajo dedicado al arbitraje.

Otro punto que no puede pasar desapercibido es el hecho de que en muchos contratos internacionales lo que importa es mantener la relación a largo plazo porque es más fácil conservar al cliente, o al llamado «*Value Added Reseller*» o «socio comercial» que darse a la tarea de buscar a alguien más en la sede. Continuar por un camino no sólo trazado sino transitado es más fácil que iniciar una nueva relación. Por ello el tema de la compensación abre una nueva y clara solución para eliminar el problema de la identificación de acreedor y deudor.

El tema de la compensación, por supuesto también plantea problemas, como podría ser el hecho de que pudiera llegarse a asimilar con el hacerse «justicia por propia mano», en el sentido de que pudiera venir a «romper con procedimientos internos de una compañía»; por ejemplo, para el pago a proveedores o cobro a clientes. Si bien es cierto la parte contractual suele ser siempre la misma persona moral, en la práctica, particularmente cuando se trata de personas morales transnacionales complejas, pudiera dar lugar a problemas prácticos.

<sup>14</sup> Véase <http://www.worldbank.org/icsid/cases/sempra-sp.pdf> en el arbitraje argentino.

## VI. Capítulo nueve: cesión

Cuando se confronta la complejidad de los negocios internacionales con la simplicidad en materia de cesión de derechos en los países de *Civil Law*, particularmente en Latinoamérica donde continúan operando reglas tan rígidas como la estática sociedad del siglo XIX. Baste citar el artículo 1913 del Código Civil Chileno que señala que el deudor se libera pagando al cesionario el monto pagado por éste al cedente más los intereses. ¡Qué ridículo! Vean la diferencia por ejemplo con lo siguientes artículos del nuevo Capítulo 9 de Unidroit, más cercano a la gran flexibilidad que existe en los Estados Unidos. País cuya economía ha sido calificada de «casino», no en el sentido etimológico de la palabra<sup>15</sup> sino en el sentido de valorar más los intangibles que los tangibles. En gran medida la economía de los Estados Unidos Unidos se financia de las acciones que cotizan en bolsa, de la posibilidad de obtener garantía no sobre bienes reales, sino incluso sobre intangibles.

Nadie compraría un crédito si el deudor se liberara pagando al cesionario lo mismo que éste pagó al cedente. En Chile esa disposición puede superarse mediante la celebración de otro contrato, por ejemplo por un contrato de no competencia, o de prestación de consultoría pero el riesgo de nulidad por simulación tiene su costo. En suma, ésta es otra ventaja de incluir como derecho aplicable los Principios UNIDROIT suplementado por el derecho que las partes elijan.

Los Principios UNIDROIT en su segunda edición incluyen como parte de ese capítulo otras dos secciones, la segunda es relativa a la cesión de obligaciones y la tercera a la cesión de contratos. Vale la pena leer con calma estos capítulos pueden encontrarse temas relacionados con el factoraje financiero descritos de una manera amena y sencilla. Por lo que toca a la cesión de contratos donde opera el sinalagma y por lo tanto existen obligaciones y derechos para ambas partes, se establecen los parámetros bajo los cuales se puede ceder el contrato. Por supuesto en el caso de una fusión o adquisición de los activos totales de una empresa se deberán aplicar las normas irrenunciables de orden público en la materia, mismas que varían de jurisdicción en jurisdicción.

<sup>15</sup> En italiano significa un gran desorden, similar a algo fuera de madre en hidrografía.

## VII. El nuevo capítulo diez: la prescripción

Para mostrar la dificultad del tema baste mencionar cómo la doctrina no se pone de acuerdo en si es lo mismo un «*statute of limitations*», «*prescription*», «*limitation period*». Los abogados suelen hablar de *prescriptio longis temporis* (*Common Law*), *prescription extinctiva* y *libératoria* (Francia), *prescrizione* (Italia), *Verjährung* (Alemania), *bevrijdende verjaring* (Holanda)<sup>16</sup>, además existen instituciones relacionadas tales como «*prescription acquisitive*» o *usucapion* (Francia), *usucapione* (Italia), «*Ersitzung*» (Alemania) y «*verkrijgende verjaring*» (Holanda).<sup>17</sup>

Un claro ejemplo son las convenciones precursoras de CISG<sup>18</sup> o la Convención de Ottawa respecto al arrendamiento financiero y factoring.<sup>19</sup>

Sobre el tema de la prescripción, posiblemente la única excepción es la que existe en materia de prescripción en compraventa internacional de mercaderías. Sin embargo, esta convención no fue muy exitosa.

Lo primero que a cualquier lector puede saltar a la vista es que en muchos sistemas jurídicos el tema de la prescripción es más de índole procesal que sustantiva. ¿Por qué fue incluida en los Principios? Especialmente llama la atención que se incluya este tema que para varias jurisdicciones pudiera considerarse también una materia de orden público. Por otra parte se prestaría a confusión saber si es aplicable el tiempo de prescripción de la ley aplicable, conforme a las normas de conflicto, o si es procedente el tiempo señalado en los Principios.<sup>20</sup>

¿Cuándo y en qué momento empiezan a correr los plazos para la prescripción? Si el tema fuera considerado de orden público, o como normas im-

<sup>16</sup> Ibidem.

<sup>17</sup> Bonell, citando a Zimmermann, Ibid., p. 69-71.

<sup>18</sup> 1964, Uniform Laws on the International Sale of Goods (ULIS). Formation of Contracts for the International Sale of Goods (ULFC).

<sup>19</sup> www.unidroit.org. Estas convenciones no han sido ratificadas por México ni por otros muchos países de Latinoamérica.

<sup>20</sup> Es sabido que recientemente Québec, Países Bajos y la Federación Rusa han adoptado una postura más racional. El tema ha sido tratado por Zimmermann y por Joachim Bonell en varias publicaciones recientes, entre otras, R. Zimmermann, *Comparative Foundation of A European Law of St-Off and Prescription* (2002) p. 66 et seq J. Bonell: *Limitation Periods*, Chapter 29 obra colectiva a ser publicada. La autora agradece a su amigo y colega Joachim Bonell el permitirle leer el borrador de su obra para la elaboración de este artículo.

perativas, éstas no podrían pactarse en contrario, sin embargo en los Principios se otorga esta facultad a las partes.<sup>21</sup>

Los Principios UNIDROIT abordan el discutido tema de la prescripción en los procedimientos de arbitraje y otros medios de solución de controversias de verdad de forma muy salomónica rayando en lo laudable.

El límite entre lo procesal y sustantivo se presenta en los Principios de Unidroit en el Art. 10. 9 (1) y 10.1 (1). A cualquier observador le saltará a la vista la flexibilidad. En el caso de México si se presentara un problema entre el tiempo para que opere la prescripción si se aplicara la Convención de Naciones Unidas o la de los Principios o la de la legislación interna sería fácilmente resuelto. Ya que si se tratara de un contrato internacional sería difícil argumentar la aplicación de los tiempos establecidos por el derecho interno, particularmente en los casos en que el contrato se ha sometido a una jurisdicción extranjera o a los Principios. Si se tratara de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, entonces aplicaría la convención y los Principios únicamente en el caso de que expresamente esa hubiese sido la intención de las partes o si el contrato se hubiera sometido a expresiones tales como «los principios generales de los contratos comerciales internacionales» o la *lex mercatoria*.

## VIII. La tercera edición

UNIDROIT se muestra muy satisfecho por el éxito que han tenido sus Principios, incluso hay quien conoce a este Instituto Intergubernamental más por los Principios que por las otras convenciones, leyes modelos, guías que ha elaborado o incluso del laudable trabajo de clasificar por materia, artículo y país el Convenio de Ginebra relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (Convención CMR).<sup>22</sup>

Los Principios UNIDROIT llegaron a satisfacer la certeza que requería en su momento la *lex mercatoria*, sin embargo hasta la fecha no se logra que el común de los abogados, —particularmente americanos— los adopten como propios. Muchas de las instituciones que tienen los Principios ya se encuen-

<sup>21</sup> Los Principios Europeos sobre Contratos Legales también reconocen esta autonomía de la voluntad.

<sup>22</sup> *Cfr.* [www.unidroit.info](http://www.unidroit.info).

tran en el Second Restatement of Contracts, o en códigos civiles, pero el enfoque es mucho más práctico y afortunadamente los juristas principalmente franceses, belgas y alemanes bastante han aportado a la obra.

En la experiencia de quien esto escribe,<sup>23</sup> UNCITRAL al no ser un organismo autónomo sino que al ser simplemente<sup>24</sup> una «Comisión» de Naciones Unidas debe seguir con el protocolo de oír a delegados de todos los países que la integran y sinceramente en muchas ocasiones el diálogo es más político que jurídico. En cambio, en UNIDROIT el Grupo de Trabajo es designado por el mismo instituto y por las credenciales de sus miembros. La crítica es evidente, no es suficientemente representativo de los países en vías de desarrollo, quienes a final de cuenta son sus usuarios finales. Pero para ser francos, de poco serviría invitar a más miembros de esos países, donde no existe suficiente doctrina «endémica», donde los investigadores —los pocos que se pueden dar ese lujo de vida— aplican una metodología patológica, se limitan a aprender lo que dicen los americanos y europeos y no dedican ni cinco minutos de su tiempo a realizar estadísticas, investigación de campo. Pareciera que la realidad cotidiana fuera lo último que importara frente al prodigioso monumento que la intelectualidad comparatística ofrece. Por eso soy de la opinión que para saciar el hambre —sed de justicia y equidad en la relación contractual— más vale un plato de lentejas (o pizza al taglio) que un elaborado platillo con ingredientes ideales que sólo existen en la imaginación de un chef que prefiere copiar recetas europeas que descubrir los sabores autóctonos.

## IX. Invitación y reto

No estamos en una época de muchos cambios, sino en un cambio de época. Estamos viviendo una nueva era digital y globalizada —al menos para el capital y mercaderías—<sup>25</sup>. El crecimiento que están teniendo los mercados emergentes es una gran oportunidad para la presente y futura generación. Latino-

<sup>23</sup> Ha sido delegada de México ante UNCITRAL, UNIDROIT, OEA y otros organismos internacionales.

<sup>24</sup> La simplicidad no se debe a los temas abordados -de lo más complejo que la autora conoce- sino que el adjetivo se debe a que cuando se creó UNCITRAL era sólo una «Comisión» de Naciones Unidas y en aquel entonces el comercio internacional no era tan importante como ahora.

<sup>25</sup> Y resulta triste considerar que la «mercadería» más valiosa, la persona humana, tenga tantas dificultades migratorias.

américa ha dejado de ser competitiva exclusivamente por bajos salarios. Llegan capitales internacionales atraídos por los recursos naturales y un corto retorno a la inversión, pero así como llegan se van. La única forma en que se puede lograr superar esto es que se superen problemas locales como:

- a) El alto costo del capital o la total inaccesibilidad a fuentes de financiamiento.
- b) La falta de infraestructura.<sup>26</sup>
- c) La baja capacitación de las personas.
- d) La ausencia de altas metas de productividad.

Estos criterios económicos, financieros y de gestión no pueden verse como partes aisladas del marco legal. Incorporar los Principios UNIDROIT en los contratos que se celebren, ya sea como derecho aplicable o como fuente de inspiración de cláusulas, ayudará a que exista un crecimiento alineado, balanceado.

Este artículo es una invitación y un reto a la comunidad latinoamericana a realmente «aportar» algo a la tercera edición de los Principios UNIDROIT. Como lo apuntaba al principio de este artículo los tópicos ya han sido elegidos.

El mapa de causa y efecto entre sociedad deseada y marco jurídico es recíproco. Esperemos —en el sentido no sólo de quien aguarda, sino quien ejercita una virtud—<sup>27</sup> que haya llegado el momento de crear una mayor sofisticación intelectual en la doctrina jurídica latinoamericana mediante la disciplina, el orden y el trabajo.

## X. *Back to the future*: La vida del Derecho más allá de la norma en el continente de la esperanza

Juan Pablo II bautizó a América Latina como «El Continente de la Esperanza» para quien esto escribe esa expresión le recuerda el libro de Stefan Zweig

---

<sup>26</sup> Una adecuada infraestructura garantiza no sólo un buen nivel de vida a toda la población sino también permite realizar con calidad cualquier trabajo en la cadena de producción del bien o servicio.

<sup>27</sup> En el inglés esta diferencia es clara pues se utilizan dos palabras: wait/hope.

‘Brasil, País do Futuro’ y el triste comentario de alguien al decir «y siempre lo será».

Hoy, Hoy, Hoy!!! Fue el slogan de campaña de un presidente de la región e hizo pensar al pobre pueblo que lo eligió que él sólo haría el cambio de país. Lo mismo sucede con los Principios UNIDROIT. Para que funcionen requieren ser usados, y para eso es indispensable que sean conocidos y estemos convencidos de sus beneficios.

¿Qué realidad queremos y cómo la construimos cada día?, ¿los contratos son realmente un proyecto en común que brindan seguridad, certeza y equilibrio de prestaciones? El crecimiento tanto personal como de un país no se puede fundar en la indiferencia, incredulidad, desconfianza o mediocridad. Es necesario ser más ambiciosos a largo plazo. Sumemos la buena fe y lealtad negocial a la experiencia y conocimientos que ya existen en la región.

Un admirado jurista<sup>28</sup> dice que quien quiere cobrar una deuda impaga, recobrar la reparación de un daño, proteger una propiedad o un derecho, o ejecutar un contrato debería recurrir a los tribunales de justicia con la misma confianza y seguridad con la que descuelga un teléfono para hacer una llamada, gira un cheque para que el banco en que tiene sus depósitos le pague, o llama a un taxi para que lo traslade a otro lugar. Todos podemos contribuir un poco a que esto pueda ser una realidad. Contribuyamos a construir un marco de buena fe, lealtad negocial, transparencia, honestidad, diligencia, responsabilidad en los negocios. Utilicemos ya, —Hoy— los Principios UNIDROIT y aportemos nuestros conocimientos y experiencia a la edición de próxima aparición.

---

<sup>28</sup> MAC LEAN, Roberto, *Una Justicia Para el Hombre Común*, UPC, Lima, 2005, p. 279.