

## INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS. EVOLUCIÓN DE SUS PRINCIPIOS

Por *María Laura Estigarribia Bieber\**

“En un sistema social, la confianza  
es el lubricante básico más eficiente”.  
Kenneth Arrow

Sumario: 1. Introducción. 2. Evolución del concepto de contrato. 3. Interpretación de los contratos. 4. Principios de interpretación de los contratos. 4.1. Autonomía de la voluntad. 4.2. Buena fe. 4.3. *Alterum non laedere*. 4.4. Doctrina de los propios actos. 4.5. Conservación del contrato. 5. Contratos de consumo. 6. Principios de interpretación de los contratos de consumo. 6.1. Interpretación típica. 6.2. *Favor debitoris - Favor debilis*. 6.3. Interpretación *contra proferentem* o *contra stipulatorem*. 6.4. Conservación del contrato de consumo. 6.5. El principio de funcionalidad. 7. Condiciones generales de la contratación. 8. Principios de interpretación de las condiciones generales de la contratación. 8.1. Regla de la prevalencia. 8.2. Regla de la condición más beneficiosa. 8.3. Regla *contra proferentem*. 9. Conclusiones.

---

\* Profesora titular, por concurso, de la asignatura Instituciones de Derecho Privado I; Directora del Departamento de Derecho de la Facultad de Ciencias Económicas y de la Revista *Hágase Saber*, de la Universidad Nacional del Nordeste, Argentina.

## 1. INTRODUCCIÓN

Resulta para mí un honor participar de este merecido homenaje al ilustre jurista, Don Guillermo Antonio BORDA.

Es de toda justicia destacar la personalidad y la obra de quien fuera abogado, magistrado, jurista, catedrático y, por sobre todo, una persona de profundas convicciones éticas, que supo volcar en su accionar profesional, personal y familiar.

Obvio es recordar que sus obras nos han acompañado durante toda la carrera de derecho y, por supuesto, siguen haciéndolo hoy en la tarea docente y de investigación.

Lamentablemente, no he tenido trato frecuente con el Dr. BORDA, lo he conocido, escuchado, leído y conversado con él en alguna jornada nacional de derecho civil. Pero en ese breve trato he podido apreciar la humildad que lo caracterizaba y que solo demuestra que se trataba de un “grande de corazón”.

Con sus hijos me une una relación de profunda afinidad espiritual y personal y, por tanto, a pesar de vivir en distintas ciudades, compartimos una, para mí, hermosa amistad.

Es por todo ello que no dudé un momento cuando tan gentilmente el Dr. Luis MOISSET DE ESPANÉS me sugiriera participar de este homenaje, invitación que se concretara a través del Dr. Manuel CORNET. Creo que el Dr. BORDA, “Don Guillermo”, con todo el respeto, se lo merece.

Dentro de la impronta humanizadora de la reforma de 1968, impulsada por BORDA, el tema de la interpretación de los contratos ocupa un lugar de privilegio.

El artículo 1198, incorporado por la Ley 17.711, que establece expresamente que los contratos deben “celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe”, ha marcado claramente una actitud de valorizar una conducta ética; incorporando definitivamente la cuestión moral a la conducta esperada en los negocios jurídicos.

Más allá de ello, en la segunda parte del primer párrafo, expresa su preocupación por el sujeto y, tal vez, por la existencia de sujetos más débiles, cuando reza: “de acuerdo a lo que verosímilmente las partes entendieron o pudieron entender”; sin embargo, impone una conducta diligente, al normar que debe haber sido “obrando con cuidado y previsión”.

En este mismo párrafo podría entreverse un anticipo de la doctrina de los propios actos, puesto que verosímilmente las partes entienden de acuerdo a lo escrito, pero también conforme a la conducta de la otra parte y de acuerdo a ello, esperan resultados.

En los demás párrafos del artículo, al establecer la posibilidad de revisión del contrato en caso de excesiva onerosidad sobreviniente, se establece la regla *rebus sic stantibus*, como una excepción al principio *pacta sunt servanda*; también teniendo presente que las circunstancias que no le sean imputables a una parte no pueden ser “aprovechadas” por la otra. Tan es así que, en una aplicación de los deberes accesorios de conducta, de aquel de lealtad y cooperación, que impone que ninguna de las partes debe optar por la obligación que cause perjuicio a la otra, permite impedir la resolución, “ofreciendo mejorar equitativamente los efectos del contrato”.

Evidentemente, todas estas consideraciones nos ponen ante un concepto de buena fe probidad, que presume deberes accesorios de conducta, que pueden ser exigidos como parte de la prestación, tomando en cuenta los aspectos axiológicos de la reforma. Nuevamente, en esta solución, se incluye el carácter moral, el referir a la equidad, como principio rector.

Es por eso que consideré al propuesto un tema interesante para abordar en este homenaje. Sin embargo, en el curso de la exposición se señalará la evolución sufrida por los instrumentos negociales y los consecuentes cambios operados en los principios aplicables para su interpretación.

## 2. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE CONTRATO

Cuando nos proponemos hablar de la interpretación de los contratos, en primer término debemos aclarar a qué contrato nos referimos. A lo largo de este estudio pondremos de manifiesto la evolución experimentada por tal instrumento jurídico, a través del tiempo y con la irrupción de la estandarización, actualmente vigente.

Como punto de partida, podemos brindar el siguiente concepto: “Hay contrato cuando dos personas de idéntica situación jurídica e igual fuerza económica exponen en un libre debate sus pretensiones opuestas, haciéndose concesiones recíprocas y terminando por concluir un acuerdo donde ellas han valorado todos sus términos y que están bien seguros de la expresión de su voluntad común”, (GOUNOT, 1912)<sup>1</sup>. O mencionar la definición brindada por el Código Civil de VÉLEZ SÁRSFIELD, aun hoy

<sup>1</sup> Gustavo VALLESPINOS, *El contrato por adhesión*, p. 215. También, VENINI - SUÁREZ - CONDE, “De lo clásico a lo moderno en materia contractual”, *Jurispru-*

vigente, al decir: “Hay contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos”<sup>2</sup>. Resulta fácil colegir que ambos conceptos se corresponden con la concepción de los códigos decimonónicos, de corte netamente liberal e individualista. En la evolución operada en el ámbito negocial, sobrevinida la masificación de los contratos, ha surgido el llamado “Contrato de Consumo”, cuyo aspecto objetivo está definido como aquellos celebrados entre consumidores y proveedores.

Ahora bien, éstos constituyen, hoy, la proporción mayoritaria de los contratos que se celebran día a día; es más, son los que celebra el “ciudadano de a pie”, el común de las personas; es la base del derecho patrimonial privado. Resulta interesante destacar que la relación jurídica de consumo tiene como elementos subjetivos al consumidor y al proveedor —en sentido lato— de bienes o servicios, cuyas definiciones están contenidas en la Ley de Defensa del Consumidor, N° 24.240, en nuestro país.

El artículo 1º, dice: “[...] Se consideran consumidores o usuarios, las personas físicas o jurídicas que contratan a título oneroso para su consumo final o beneficio propio o de su grupo familiar o social”.

Cabe destacar que dichos contratos deben versar sobre: a) adquisición o locación de cosas muebles; b) la prestación de servicios; c) la adquisición de inmuebles nuevos destinados a vivienda, incluso los lotes de terreno adquiridos con el mismo fin, cuando la oferta sea pública y dirigida a personas indeterminadas”.

En su artículo 2º se refiere a los proveedores de cosas o servicios como “[...] todas las personas **físicas** o jurídicas, de naturaleza pública o privada que, en forma profesional, aun ocasionalmente, produzcan, importen, distribuyan o comercialicen cosas o presten servicios a consumidores o usuarios [...]”. Quedan excluidos expresamente los profesionales liberales, con título universitario y matrícula otorgada por colegios profesionales o autoridades habilitadas para ello, salvo aquello que hubieran prometido en la publicidad. También se excluyen a los empresarios, que realizan los contratos para incorporar las cosas a procesos de industrialización o comercialización.

Definido este ámbito objetivo, podemos observar claramente que en los contratos de consumo, existe una parte fuerte, constituida por el experto —proveedor, y una parte débil, encarnada por el profano— con-

---

*dencia Argentina*, t. I, Buenos Aires, 1989, p. 1074, citado por Juan M. FARINA, *Contratos comerciales modernos*, Astrea, Buenos Aires, 1997, p. 167.

<sup>2</sup> Art. 1137, Código Civil argentino.

sumidor, de allí que el consumidor merece una protección, otorgada en virtud de la distorsión del equilibrio negocial, que deviene de la diferencia señalada.

Esta disparidad de fuerzas en la contratación con consumidores, establece que los contratos que se celebran son de carácter predispuesto o de adhesión, generalmente a condiciones generales, resultando prácticamente nula la participación de la “*parte débil*”, en la formación del consentimiento, atento la inexistencia de negociaciones previas, dado el carácter de los actos jurídicos celebrados.

### 3. INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS

Adentrándonos en el tema que nos convoca, deviene interesante definir qué se entiende por “interpretar”. En tal sentido, el Diccionario de la Real Academia sostiene que es: “*declarar el sentido de una cosa, y principalmente el de textos faltos de claridad*”<sup>3</sup>.

Etimológicamente deriva de desenredar, desentrañar.

Vale decir que interpretar un contrato equivaldría a desentrañar el sentido de las declaraciones en él insertas, buscando explicar cuál ha sido la “voluntad común de las partes”. En tal sentido se expiden los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales, de UNIDROIT, en su artículo 4.1, primera parte, al expresar: “El contrato debe interpretarse conforme a la intención común de las partes”<sup>4</sup>.

El Dr. Rubén STIGLITZ manifiesta al respecto: “estamos en presencia de la reconstrucción del pensamiento y de la voluntad de las partes, a la vez que dándole sentido a las declaraciones realizadas en pos de una intención eminentemente obligacional”<sup>5</sup>.

Corresponde aclarar que todo contrato puede necesitar interpretación, aunque sea claro, a efectos de establecer nítidamente su sentido. No resulta necesaria la existencia de ambigüedades u oscuridad, que promuevan dudas. En estos últimos casos se aplicarán los principios

<sup>3</sup> *Diccionario de la Lengua Española*, 21ª ed., t. II, Espasa Calpe, Madrid, España, 1992, p. 1181.

<sup>4</sup> UNIDROIT, *Principios sobre los contratos comerciales internacionales*, Edición del Ministerio de Justicia y del Derecho, Dirección General de Asuntos Internacionales de la República de Colombia, Santa Fe de Bogotá, Colombia, 1997, p. 130.

<sup>5</sup> Rubén S. STIGLITZ (director), *Contratos. Teoría General*, t. II, Depalma, Buenos Aires, 1993, p. 212.

correctores tales como el *favor debitoris* o, en los casos de contratos de adhesión, la interpretación *contra proferentem*. El primer paso puede ser cumplido por las partes y sólo en caso de disidencias, será necesaria la intervención de un tercero, que puede ser el Juez o un árbitro, a efectos de determinar el verdadero y definitivo alcance de las obligaciones recíprocas”. Como señala Díez PICAZO se trata de reconstruir el pensamiento y la voluntad de las partes considerado en su combinación y de atribuir sentido a las declaraciones realizadas por los contratantes. La interpretación es así una tarea de indagación de la concreta “intención” de los contratantes (artículo 1281 Código Civil español), pero es también una tarea de atribución de ‘sentido’ a la declaración ( artículos 1284 y 1285 Código Civil español)<sup>6</sup>. También dicha Interpretación deberá realizarse considerando al contrato como un todo, y sus cláusulas como integrantes del mismo, dentro del contexto. Así se encuentra establecido en el artículo 218, inciso 2 del Código de Comercio Argentino<sup>7</sup> y, en otro orden, en el artículo 4.4 de los Principios de UNIDROIT<sup>8</sup>.

#### 4. PRINCIPIOS CLÁSICOS DE INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS

##### 4.1. Autonomía de la voluntad

Este principio se encuentra expresamente consagrado en el artículo 1197 del Código Civil, que dice: “Las convenciones hechas en los contratos forman para las partes una regla a la cual deben someterse como a la ley misma”. Dicho artículo no ha sufrido modificaciones por parte de la Ley 17.711, manteniéndose en plenitud a la autonomía de la voluntad como posibilidad de autorregulación de sus derechos por los particulares, con el respaldo legal, que le da fuerza obligacional. Es una clara aplicación del principio *pacta sunt servanda*.

<sup>6</sup> Francisco CAPILLA RONCERO - Ángel M. LÓPEZ y LÓPEZ - Joaquín REVUELTA GARCÍA - María Rosario VALPUESTA FERNÁNDEZ, ob. cit., p. 344.

<sup>7</sup> Artículo 218 del Código de Comercio: “Siendo necesario interpretar la cláusula de un contrato, servirán para la interpretación las bases siguientes: [...] 2. Las cláusulas equívocas o ambiguas deben interpretarse por medio de los términos claros y precisos empleados en otra parte del mismo escrito, cuidando de darles, no tanto el significado que en general les pudiera convenir, cuanto el que corresponda por el contexto general [...]”.

<sup>8</sup> Artículo 4.4. Las cláusulas y expresiones se interpretarán en función del contrato en su conjunto o de la disposición en la cual se encuentren.

Esta visión resulta plenamente de aplicación para aquellos contratos definidos en el artículo 1137 del mismo cuerpo legal, es decir para los celebrados entre pares, también llamados “paritarios” o “negociados”, puesto que llevan en su génesis una etapa de discusión y negociación respecto de su contenido.

La autonomía privada forma parte del poder de autodeterminación de la persona y habilita, en este orden, dos ámbitos de libertades: a. la libertad para contratar cuando y con quien se decida y b. la libertad para definir el contenido del contrato.

Es el reconocimiento de la aptitud del sujeto para el ejercicio de sus facultades con el objeto de crear reglas de conducta para sí y en relación con los demás, lo que traerá aparejada la consiguiente responsabilidad por sus actos, como contracara del otorgamiento de la libertad.

#### 4.2. Buena fe

La buena fe ha sido expresamente introducida como informadora de todo el derecho, por la Ley 17.711, y aflora referida a la conducta negocial en el artículo 1198 del Código Civil, cuando regla: “Los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe y de acuerdo con lo que verosíblemente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión”. De este texto deriva que dicho principio ha sido establecido, entre otros aspectos, concretamente respecto de la interpretación de los contratos.

En inicio, importa para las partes comportarse como lo hace la gente honesta, con lealtad y rectitud; y para el intérprete —sean las mismas partes o un tercero—, del mismo modo.

Por su trascendencia, constituye una directiva de reciprocidad, es decir que podrá ser exigida igualmente a todas las partes intervinientes en el “proceso contractual”, tanto en su génesis como en el desarrollo, la extinción del negocio, y aun posteriormente a esta última.

Importa un componente ético-social, que refleja claramente la filosofía moralizadora de la reforma de 1968, y el pensamiento del Dr. Guillermo Antonio BORDA.

Obviamente, constituye la base de la confianza y la seguridad negocial, sustentos del sistema de derecho privado.

Refiriéndose al rol de la buena fe en las relaciones de consumo, el Dr. Roberto A. VÁZQUEZ FERREYRA manifiesta: “Entre sus funciones, la buena fe, cumple un papel integrador con fuerza jurígena, ampliando el

conjunto de obligaciones propias de todo negocio jurídico en particular. De esta forma, la buena fe amplía el marco de las pretensiones más allá de lo estrictamente estipulado por las partes. [...] De esta forma, la buena fe, en su función que analizamos, acuerda al consumidor o usuario el derecho a exigir no sólo las calidades propias genéricas del bien o servicio de que se trate, sino también todo lo que se ha ofrecido en la actividad promocional, aunque no se haya particularizado individualmente en el contrato”<sup>9</sup>.

Resulta oportuno recordar que este tema puede considerarse desde dos aspectos:

a. La buena fe subjetiva, también llamada creencia, que consiste en la conciencia del sujeto de obrar conforme a derecho; en ella existe voluntad de obrar honestamente, y convicción de no dañar un interés ajeno tutelado jurídicamente. Generalmente es requerida para la obtención de derechos, como por ejemplo, en la prescripción adquisitiva. Se relaciona con la protección de la confianza que suscita una apariencia creada.

“La creencia del sujeto puede recaer, pues, tanto sobre su posición personal (que su declaración corresponde a su voluntad) como sobre la posición de la otra parte (que la declaración de la otra parte corresponde a la voluntad de ésta)”<sup>10</sup>.

b. La buena fe objetiva, denominada asimismo como probidad, que importa la lealtad y la honestidad en el comportamiento de las partes; en el ajustarse a lo convenido en el contrato; incluye tanto el fiel cumplimiento de lo pactado como los deberes accesorios de conducta, a que nos referiremos más adelante. Importa exigir al individuo una conducta veraz, leal, coherente, sin engaños o argucias que puedan producir daño; así como todas las conductas diligentes y de cooperación al buen desarrollo de la relación contractual. Se encuentra íntimamente relacionada con lo dispuesto en el artículo 1198 del Código Civil, cuando expresa que la ejecución debe ser hecha: “de acuerdo a lo que verosíblemente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión”; es decir con la confianza; y también con la “doctrina de los propios actos”, que abordaremos luego. Su aplicación se extiende más

<sup>9</sup> Roberto A. VÁZQUEZ FERREYRA, “Publicidad, buena fe y protección al consumidor”, en *Derecho del Consumidor*, t. 1, Juris, Santa Fe, 1991, p. 128.

<sup>10</sup> Manuel DE LA PUENTE y LAVALLE, *El contrato en general. Comentarios a la sección primera del libro VII del Código Civil*, t. II, 3ª ed., Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1996, p. 81.

allá de la vigencia propia del contrato, alcanzando a los tratos preliminares y aun al período posterior a la extinción del contrato.

Como ya señaláramos, de este aspecto de la buena fe derivan:

1. Deberes principales, que son los que surgen del contrato en sí. Responden a la pregunta “¿Qué se debe?”; por ejemplo, en una compraventa —tomada en su aspecto más elemental y sencillo— existe obligación de entrega de la cosa, para el vendedor, y pago del precio, para el comprador.

2. Deberes accesorios de conducta, que importan actitudes de diligencia, cooperación, información, seguridad, garantía. Refieren a “Cómo se debe cumplir?”, por ejemplo, y remitiéndonos al contrato referido en el párrafo anterior, en el caso de venderse cosas peligrosas, corresponde al vendedor la obligación de brindar información veraz acerca de los riesgos, así como del modo de empleo de aquellas. El caso comentado se relaciona con el deber accesorio de seguridad, exigido expresamente en el artículo 5° de la ley 24.240<sup>11</sup>, así como en el artículo 1414 del Código Civil<sup>12</sup>.

Estos deberes resultan aplicables con mayor rigor en los contratos a plazo o de tracto sucesivo, en que la cooperación debida a la otra parte importará considerar su interés y actuar de modo de no perjudicarla. De hecho, establecen un límite al abuso del derecho, que pretenda ser ejercido por la otra parte. Se fundan en deberes de convivencia y de solidaridad social.

De hecho, exceden a las prestaciones comprometidas expresamente en el texto contractual y devienen del principio en comentario. Sin embargo, la mayoría de la doctrina sostiene que, aunque no estén expresamente convenidos, de su inobservancia deriva incumplimiento del contrato, y como tal puede ser reclamado. Aplicación de lo antedicho resulta lo establecido para el caso de las obligaciones alternativas, en el sentido que, si la elección está a cargo del vendedor, no pueda elegir la cosa de menor valor; y si está en manos del comprador, la más onerosa.

<sup>11</sup> Artículo 5°, Ley 24.240: “Protección al consumidor. Las cosas y servicios deben ser suministrados o prestados en forma tal que, utilizados en condiciones previsibles o normales de uso, no presenten peligro alguno para la salud o integridad física de los consumidores o usuarios”.

<sup>12</sup> Artículo 1414, Código Civil (refiriéndose a las obligaciones del vendedor): “Debe sanear la cosa vendida, respondiendo por la evicción al comprador, cuando fuese vencido en juicio, por una acción de reivindicación u otra acción real. Debe también responder de los vicios redhibitorios de la cosa vendida”.

Párrafo aparte merece el deber de reserva, por sus efectos más allá del término de vigencia del negocio jurídico. Efectivamente, éste se extiende a un plazo prudencial, si no ha sido expresamente convenido, y consiste en la prohibición para quien ha accedido a información secreta, que podría ser de fórmulas, procesos o procedimientos, en mérito a la confianza, y que posteriormente preste servicios a un competidor. Se halla emparentado con la lealtad, que subsiste, en estos casos, aun concluida la relación.

Se estima que, aun no estando expresamente convenidos, forman parte de las obligaciones derivadas del negocio jurídico, y en tal sentido su incumplimiento deviene en responsabilidad de tipo contractual. Así lo considera DÍEZ PICAZO, cuando opina: “Por eso, hay que entender que cualquier incumplimiento de estos deberes accesorios integrados en la relación contractual genera también una responsabilidad contractual. Entre estos deberes accesorios de conducta, integrados en la relación contractual se encuentran, especialmente, los llamados deberes de información y los deberes de protección<sup>13</sup>”.

Englobando todos estos supuestos, las V Jornadas Bonaerenses de Derecho Civil y Comercial (Junín, 1992) entendieron que “el obrar de buena fe comprende los deberes de diligencia, previsión, cooperación, reserva, custodia y lealtad”.

### 4. 3. *Alterum non laedere*

Este principio resulta un deber genérico, extracontractual, de “no dañar”, un reflejo en el ámbito contractual, que deviene aplicable a todas las relaciones negociales, y está relacionado con la prohibición de incurrir en abuso del derecho, imponiendo una conducta de respeto y conservación del interés de la otra parte y la consecuente colaboración activa en el cumplimiento de la prestación a su cargo. Derivan de él, principalmente, deberes de seguridad y garantía<sup>14</sup>; así como el de abstenerse de toda conducta que pueda traer como consecuencia la frustración del fin del contrato.

<sup>13</sup> Luis DÍEZ PICAZO y PONCE DE LEÓN, *Derecho de daños*, Civitas, Madrid, 1999, p. 265.

<sup>14</sup> Artículos 5º, 6º, 11 y 12 de la Ley 24.240 de Defensa del Consumidor.

#### 4. 4. Doctrina de los propios actos

La doctrina de los propios actos es aquella en virtud de la cual cada una de las partes de una relación jurídica tiene el deber de actuar coherentemente, generando, con ello, en la otra, confianza basada en la previsibilidad de su accionar. Se encuentra íntimamente ligada al principio de la buena fe y a lo que “verosímelmente” pueda interpretar y esperar como conducta futura, la otra parte. Responde a la necesidad de no malograr la confianza que recíprocamente se genera en ambos sujetos.

Su fundamento está dado en que la conducta anterior ha originado, objetivamente, confianza en su permanencia y coherencia en la ejecución y cumplimiento de lo pactado. Su contradicción será interpretada como un actuar de mala fe, reñido con los principios de lealtad y probidad.

#### 4. 5. Conservación del contrato

El principio que establece que tanto la interpretación como la eventual integración de los contratos debe hacerse de tal modo de conservarlos, es decir tendiente a su validez; se deriva de la necesidad tanto económica como jurídica de no frustrar el fin que las partes han tenido en mira al contratar, teniendo presente que la intención de las mismas, lógicamente, debiera ser el logro de las prestaciones mutuamente pretendidas; esto es, el interés particular que los ha llevado a formalizar en cada caso el negocio jurídico.

El artículo 218, inciso 3, del Código de Comercio<sup>15</sup> impone la interpretación a favor de la conservación del contrato.

### 5. CONTRATOS DE CONSUMO:

Constituyen la generalidad de las transacciones que se celebran a diario, sobre todo por el ciudadano común, el consumidor. En ellos,

<sup>15</sup> Artículo 218: “Siendo necesario interpretar la cláusula de un contrato, servirán para la interpretación las bases siguientes: [...] 3) Las cláusulas susceptibles de dos sentidos, del uno de los cuales resultaría la validez, y del otro la nulidad del acto, deben entenderse en el primero. Si ambos dieran igualmente validez al acto, deben tomarse en el sentido que más convenga a la naturaleza de los contratos, y a las reglas de la equidad [...]”

como ya mencionáramos, existe generalmente una parte fuerte, constituida por el experto —proveedor, y una parte débil, encarnada por el profano— consumidor.

La mencionada disparidad de fuerzas tiene tres dimensiones: económica, ya que en la mayoría de los casos el empresario posee mayor poder en tal sentido; cognoscitiva, puesto que el proveedor es el experto en la cosa o servicio que ofrece; y jurídica, derivada de la facultad ejercida por el proveedor, de predeterminar el contenido del contrato.

Consideramos a esta última como de mayor relevancia y que se presenta en todos los casos de contratos celebrados por adhesión a condiciones generales, que constituye el medio más usual de negociación en las relaciones de consumo.

Realmente, en términos clásicos, no existe una “Voluntad común”, dado que el contenido del contrato responde a la voluntad de una sola de las partes y a la otra sólo le cabe el aceptar o no sus condiciones, poniendo de manifiesto una absoluta restricción de su autonomía de la voluntad.

Existe un propósito práctico perseguido por las partes, que es la celebración del contrato y su consecuente cumplimiento. Como bien lo señalan MAZEAUD y CHABAS<sup>16</sup>, en los contratos de adhesión no es posible interpretar una voluntad común porque ésta no existe.

Así lo ha entendido la jurisprudencia argentina, al expresar: “En los contratos por adhesión el adherente se encuentra en la imposibilidad de discutir e intentar modificar las cláusulas predispuestas porque sólo puede aceptarlas o no en su integridad. Por ello, el juez debe sustituir al adherente y soslayar con su autoridad jurisdiccional aquella imposibilidad cuando la actitud del predisponente importe un ejercicio abusivo de su poder de decisión, valorando a tal fin la naturaleza, las circunstancias del contrato, la buena fe, el uso y la práctica observados en el comercio en casos análogos, para mantener así el equilibrio de las prestaciones y el principio del *pacta sunt servanda* frente a las limitaciones del *Bargainin Power* de la parte débil”<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> León, Henri y Jean MAZEAUD - François CHABAS, *Leçons de Droit Civil*, t. II, vol. 1, N° 350, 6ª ed., Montchrestien, París, 1978. Citado por Ricardo Luis LORENZETTI, *Consumidores*, nota 40, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2003, p. 220.

<sup>17</sup> Cámara Nacional Comercial, Sala B, 26/03/93, “Sucarrat, Gustavo A. c/ Banco de Galicia y Buenos Aires S. A.”, *LL*, 1994-E-437. *JA*, 1994-I-439.

Ante tal situación de disparidad resulta imprescindible la intervención de los operadores jurídicos, a efectos de intentar una solución que contemple la posibilidad de reimplantar la equidad de las prestaciones, toda vez que ésta se vea alterada por contenidos abusivos o perjudiciales para la parte adherente.

En tal sentido, el Maestro MOISSET DE ESPANÉS opina: “Pocas cosas hieren tanto el sentido de justicia, como el desequilibrio entre las prestaciones intercambiadas por las partes, desigualdad que puede ser el fruto del aprovechamiento de la situación de inferioridad en que se encuentra el otro sujeto, o que puede aparecer con posterioridad a la celebración del contrato, por una alteración de circunstancias que torna sumamente gravosa la situación para una de las partes. El que pretende aprovechar ese desequilibrio, sea originario o sobrevenido, atenta contra la buena fe que debe inspirar toda relación negocial, lo que exige al jurista aguzar su ingenio en la búsqueda de un remedio que haga reinar en su plenitud la justicia contractual”<sup>18</sup>.

## 6. PRINCIPIOS DE INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS DE CONSUMO

### 6. 1. Interpretación típica

“Un texto se puede interpretar tomando en cuenta lo que quisieron las partes, atendiendo a su psicología o bien a lo objetivo, a lo técnico. En el primer caso se pretende obtener lo que quisieron las partes, en el segundo, el significado social; en el primero se toma en cuenta el comportamiento individual, y en el segundo la situación típica”<sup>19</sup>.

Teniendo presente que los contratos de consumo son redactados para una multiplicidad de relaciones negociales, sin tener en cuenta el sujeto determinado que finalmente lo suscribe, la interpretación deberá ser objetiva, tomando como base a un hombre modelo integrante del grupo de consumidores al que va dirigida esa oferta. No se consideran las particulares características del adherente; se excluye “la consideración de las circunstancias que eran conocidas o podían ser conocidas sola-

<sup>18</sup> Luis MOISSET DE ESPANÉS, “Ponencia presentada al Congreso realizado en Lima, Perú, 1989”, publicada en el *Libro del Congreso*, cuya versión dispongo por gentileza de su autor, p. 2.

<sup>19</sup> Ricardo Luis LORENZETTI, *Consumidores*, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2003, p. 221.

mente por el cliente en cuestión. Antes bien, hay que indagar cómo pudo y debió necesariamente entender las condiciones un miembro medio del círculo de que se trate”<sup>20</sup>.

Este criterio se menciona en la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), así como en los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales, de UNIDROIT, en su artículo 4.1, segundo párrafo<sup>21</sup>.

## 6. 2. *Favor debitoris - Favor debilis*

El antiguo principio *Favor debitoris*, especificado en el ya citado artículo 218 del Código de Comercio, en su inciso 7, ha mudado en la actualidad al *favor debilis*, ampliando, de ese modo, su espectro. Particularmente, para interpretar las obligaciones de los consumidores y usuarios debe aplicarse el principio “favor al débil”, orientador insoslayable para todas las relaciones regidas por la legislación específica, teniendo presente el carácter de orden público que ostenta dicha normativa y la disparidad de fuerzas habida en la contratación. En tal sentido, el artículo 37 de la ley 24.240, norma: “La interpretación del contrato se hará en el sentido más favorable para el consumidor. Cuando existan dudas sobre los alcances de su obligación se estará a la que sea menos gravosa”. De allí deriva, también que, cuando hubiere dudas sobre los alcances de la obligación del consumidor, debe estarse a favor de su liberación.

La *ultima ratio* de este principio está constituida por la necesidad de la existencia de una finalidad tuitiva, desde la legislación, con el objeto de intentar restablecer el equilibrio general del sinalagma, superando las diferencias de poder habidas en su génesis, y materializadas en cláusulas abusivas o desequilibrantes de los derechos y deberes de las partes.

Esta orientación ha sido receptada por la Suprema Corte de Justicia de la provincia de Buenos Aires, al resolver que: “resulta de buena her-

<sup>20</sup> Karl LARENZ, *Tratado de Derecho Civil alemán*, Parte General, Edersa, Madrid, 1978., p. 468. Citado por Ricardo Luis LORENZETTI, *Consumidores*, nota 42, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2003, p. 221.

<sup>21</sup> Artículo 4.1: “[...] Si dicha intención no puede establecerse, el contrato se interpretará conforme al sentido que le habrían dado personas sensatas de la misma condición que las partes, colocadas en las mismas circunstancias”.

menéutica la apreciación tuitiva a favor de la parte más débil del contrato, esto es, aquella que no participó en la confección de las condiciones negociales generales que conforman el mismo”<sup>22</sup>. A pesar que hemos hecho mención al criterio de la interpretación típica, que toma en cuenta un sujeto promedio del grupo, el intérprete no podrá perder de vista la existencia de personas particularmente débiles, que la actual doctrina denomina subconsumidores”<sup>23</sup>.

Es el caso de sujetos totalmente inexpertos, como los niños, los ancianos, los analfabetos, o aquellos cuya contratación tenga por objeto artículos de primera necesidad o que lo hagan con una contraparte en una situación de especial poder, como cuando el negocio se celebra con un productor que ejerce monopolio del producto del que se trata.

Según opinión de Alfaro ÁGUILA REAL, el último supuesto constituiría el único caso en el que existiría verdaderamente una “adhesión excluyente del consentimiento”, en virtud que los adherentes no tendrían ninguna “opción” válida para contratar, en el mercado. Para estos casos, resulta necesario que el intérprete aplique el criterio protectorio con más rigor, teniendo presente la particular situación de indefensión y fragilidad de los sujetos. En este orden, debe tomarse con más energía el criterio de *in dubio pro consumatore* y su correlativo *contra proferentem*, tomando en cuenta que la inexperiencia, la ignorancia o la necesidad, constituyen circunstancias que les impide ejercer en plenitud la autonomía de su voluntad.

### 6. 3. Interpretación *contra proferentem* o *contra stipulatorem*

Este principio deriva claramente de la particular situación de superioridad que tiene el productor en los contratos de consumo, a que ya refiriéramos, que consiste en la posibilidad de predeterminar el conte-

<sup>22</sup> Suprema Corte de Buenos Aires, 13/09/94, “Constantino, Héctor A. y otros c/ Altuve, Alberto R. y otros”, *JA*, 1995-II-666, citado por Jorge Mario GALDÓS, “El principio favor debilis en materia contractual”, en Gabriel A. STIGLITZ, (director), *Derecho del Consumidor*, N° 8, Juris, Rosario, 1997, p. 46.

<sup>23</sup> Santiago CABANILLAS MUGICA, *Responsabilidad civil y protección del consumidor*, Palma de Mallorca, 1985, p. 173. Citado por Ricardo Luis LORENZETTI, *Consumidores*, nota 46, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2003, p. 223.

nido contractual. Constituye la contrapartida del principio tratado en el numeral anterior, puesto que la facultad de revisión del contenido del contrato, fundado en la interpretación de las cláusulas dudosas u oscuras a favor del débil, tiene su punto de partida en la predeterminación de las mismas por el empresario, y es él quien debe cargar con las consecuencias de su obrar contrario a la buena fe.

“Se trata de un aplicación del principio que impone la obligación de *clare loqui*, de hablar claro”<sup>24</sup>. Significa que aquel que tuvo la posición dominante que le otorga la facultad de establecer las cláusulas negociales tiene el deber de ser claro y de no incurrir en abusos. Si contraviene estos últimos mandatos, deberá hacerse cargo de las consecuencias, que importan que la interpretación sea hecha en su contra.

Observamos en este principio por una parte, la aplicación de la lógica, puesto que quien debió “hablar claro” y no lo hizo, debe responsabilizarse por ello, por su negligencia; y en otro sentido, cierto afán sancionatorio de la inclusión de cláusulas ambiguas, oscuras, que pudieran llevar a equívocos o hacer subrepticamente más gravosa la prestación de la otra parte.

El principio que establece la obligación de hablar claro se encuentra expresamente previsto en el artículo 10 de la ley 24.240<sup>25</sup>; en el Proyecto de Código Civil unificado con el de comercio, de 1998, en sus artículos 905<sup>26</sup> y 906<sup>27</sup> y en los artículos 4.6<sup>28</sup>, de los principios de UNIDROIT, y 5103 del Proyecto de Código europeo de los Contratos, del Profesor Olé Lando.

<sup>24</sup> Rubén y Gabriel STIGLITZ, “El control de las cláusulas contractuales predisuestas en el Proyecto de Unificación de la legislación Civil y Comercial”, en *Derecho del Consumidor*, N° 2, Juris. Rosario, 1992, p. 42.

<sup>25</sup> Artículo 10: [...] La redacción debe ser hecha en idioma nacional, ser completa, clara y fácilmente legible, sin reenvíos a textos o documentos que no se entreguen previa o simultáneamente.

<sup>26</sup> Artículo 905: “Redacción de los contratos y cláusulas predisuestas. Los contratos predisuestos, y en su caso las cláusulas predisuestas, cuando son celebrados por escrito, deben ser redactados de manera clara, completa y fácilmente legible”.

<sup>27</sup> Artículo 906: “Asequibilidad de las condiciones generales. Las condiciones generales deben ser asequibles al no predisponente”.

<sup>28</sup> Artículo 4.6: “Si las cláusulas de un contrato dictadas por una de las partes no son claras, se preferirá la interpretación que perjudique a dicha parte”.

#### 6. 4. Conservación del contrato de consumo

Este criterio ha sido expuesto al abordar el punto 4.5, del presente trabajo, sin embargo, su aplicación resulta aun más estricta, si se quiere, en los contratos de consumo; teniendo presente que el fin de éstos es la satisfacción de necesidades o deseos, tan instalada en la actual cultura de la economía del bienestar. Está particularmente mal vista la frustración de estos contratos y con ellos, de las expectativas generadas a las partes.

Nótese que aun para el caso de inclusión de cláusulas abusivas, en un contrato de este tenor, la Ley 24.240, en su artículo 37<sup>29</sup> establece expresamente que se tendrán por no convenidas, y que vista la nulidad de éstas, y toda vez que no constituyan el núcleo de las obligaciones pactadas, el juez integrará el contrato, justamente a efectos de su conservación. Existe una excepción al principio de conservación del contrato, y está dado por el supuesto en que ésta traiga consigo perjuicios al consumidor, derivado de un particular modo de venta; tal el caso previsto en la Ley de Defensa del Consumidor, de las ventas a domicilio<sup>30</sup>, por correspondencia y otras realizadas fuera del establecimiento mercantil<sup>31</sup>.

En este caso, la conservación constituiría un modo de esclavitud contractual, dado que la celebración del contrato está rodeada de circunstancias particulares consecuencias de la aplicación de técnicas agresivas de *marketing*. Estas promocionan exageradas virtudes del bien o servicio, destacan el *status social* que brindan y el inconveniente de no tenerlos; se realizan fuera del establecimiento mercantil; insisten en la urgencia en contratar, en el fenecimiento del plazo de la oferta,

<sup>29</sup> Artículo 37: “Sin perjuicio de la validez del contrato, se tendrán por no convenidas: a) las cláusulas que desnaturalicen las obligaciones o limiten la responsabilidad por daños; b) las cláusulas que importen renuncia o restricción de los derechos del consumidor o amplíen los derechos de la otra parte; c) las cláusulas que contengan cualquier precepto que imponga la inversión de la carga de la prueba en perjuicio del consumidor. [...] Cuando el juez declare la nulidad parcial, simultáneamente integrará el contrato, si ello fuera necesario”.

<sup>30</sup> Artículo 32. “Venta Domiciliaria. Es aquella propuesta de venta de una cosa o prestación de un servicio efectuada al consumidor en el lugar donde reside, en forma permanente o transitoria o en su lugar de trabajo. En ella el contrato debe ser celebrado por escrito y con las precisiones del artículo 10”.

<sup>31</sup> Artículo 33. “Venta por correspondencia y otras. Es aquella en que la propuesta se efectúa por medio postal, telecomunicaciones, electrónico o similar y la respuesta a la misma se realiza por iguales medios”.

siempre por adhesión a condiciones generales; en fin, se trata de negocios celebrados bajo presión, que menoscaban aun más la posibilidad de reflexión acerca de su conveniencia; que sin embargo debería ser mayor por tratarse de una modalidad de características especiales.

Para este supuesto en particular, la Ley 24.240, en su artículo 34<sup>32</sup> permite la liberación del consumidor, la revocación de su aceptación, dentro de un plazo determinado. En estos casos y en atención a la intención del legislador en este supuesto específico, la interpretación debe ser a favor de la liberación del consumidor, dejando de lado el principio de conservación del contrato, por considerarlo perjudicial.

### 6. 5. El principio de funcionalidad

La doctrina ha señalado que la obligación del vendedor es asegurar que la cosa sea apta para su destino<sup>33</sup>. Este criterio debe aplicarse aun con mayor rigor en los contratos de consumo, teniendo presente su particular finalidad. Ello implica la existencia de prestaciones adicionales que resultan imprescindibles y, generalmente están impuestas por la ley y no tienen carácter opcional, a fin de obtener la funcionalidad del bien o servicio prometido.

Este principio se ve reflejado en disposiciones dispersas en la Ley de Defensa del Consumidor. En su artículo 11<sup>34</sup>, al referirse a las cosas muebles no consumibles, establece que las garantías deben asegurar su “correcto funcionamiento”; el artículo 17<sup>35</sup>, al hablar de las reparaciones,

<sup>32</sup> Artículo 34: “Revocación de la aceptación. En los casos de los artículos 32 y 33, el consumidor tiene derecho a revocar la aceptación durante el plazo de cinco días corridos, contados a partir de la fecha en que se entregue la cosa o se celebre el contrato, lo último que ocurra, sin responsabilidad alguna. Esa facultad no puede ser dispensada ni renunciada”.

<sup>33</sup> Raúl ETCHEVERRY, *Derecho Comercial y Económico. Contratos*. Parte especial, Astrea, Buenos Aires, 1991, p. 47.

<sup>34</sup> Garantías. “Cuando se comercialicen cosas muebles no consumibles, artículos 2325 del Código Civil, el consumidor y los sucesivos adquirentes gozarán de garantía legal por los defectos o vicios de cualquier índole, aunque hayan sido ostensibles o manifiestos al tiempo del contrato, cuando afecten la identidad entre lo ofrecido y lo entregado y su correcto funcionamiento”.

<sup>35</sup> Artículo 17. “Reparación no satisfactoria. En los supuestos en que la reparación efectuada no resulte satisfactoria por no reunir, la cosa reparada, las condiciones óptimas para cumplir con el uso al que está destinada [...]”.

considera que no resultan satisfactorias cuando la cosa reparada no reúne “las condiciones óptimas para cumplir con el uso al que está destinada”.

Además de imponer obligaciones, puede deducirse la incorporación del principio que impone interpretar el contrato con el objeto de obtener la funcionalidad del bien o servicio prometido.

## 7. CONDICIONES GENERALES DE LA CONTRATACIÓN

Como ya lo sostuvimos en párrafos anteriores, los contratos de consumo se perfeccionan, la mayoría, a través de instrumentos predispuestos y por adhesión.

“Pueden definirse como contratos concluidos por la adhesión en bloque por una de las partes (adherente) a las condiciones contractuales (condiciones generales de los contratos) predispuestas por el otro (predisponente u oferente) sin posibilidad alguna de discutir las, sin perjuicio de que en algunos supuestos quepa añadir alguna cláusula particular pactada libremente”<sup>36</sup>. O también como “aquel cuyo contenido es impuesto por una de las partes contratantes a la otra sin posibilidad de modificación o colaboración de esta última en su confección, y en el que, además, suelen concurrir las notas de ser empleados por un *operatore economico*, hallarse provistos de un contenido tendencialmente uniforme y haber sido predispuestos con la finalidad de ser aplicados no a una concreta relación contractual, sino a una pluralidad indeterminada de éstas. Por tanto, brevemente, se pueden considerar de adhesión aquellos contratos concluidos mediante condiciones generales”<sup>37</sup>.

A su vez, en virtud del cariz dado al presente comentario y la inexistencia de una regulación específica en nuestro país, tomaremos como referencia la Ley de Condiciones Generales de la Contratación Española, de 6 de abril de 1998, que traspusiera la directiva comunitaria respectiva.

<sup>36</sup> José Antonio BALLESTEROS GARRIDO, *Las condiciones generales de los contratos y el principio de autonomía de la voluntad*, J.M. Bosch, Barcelona, 1999, p. 68.

<sup>37</sup> Javier PAGADOR LÓPEZ, *Condiciones generales y cláusulas contractuales predispuestas. La Ley de condiciones generales de la contratación*, Marcial Pons, Madrid, 1999, p. 22.

Como punto de partida recordemos su artículo 1.1, cuando expresa: “Son condiciones generales de la contratación las cláusulas predispuestas cuya incorporación al contrato sea impuesta por una de las partes, con independencia de la autoría material de las mismas, de su apariencia externa, de su extensión y de cualesquiera otra circunstancia, habiendo sido redactadas con la finalidad de ser incorporadas a una pluralidad de contratos”.

“En definitiva, el dato concluyente que se deriva de todo lo anterior es que esta forma de contratación permite a una parte imponer unilateralmente a la otra sus términos contractuales en razón de su superioridad social, sin que funcionen los tradicionales mecanismos contractuales o del mercado para garantizar que ese contenido es realmente deseado<sup>38</sup>”.

Ello impone la necesidad de la intervención del Estado, a través del llamado “orden público económico de protección”<sup>39</sup>, intentando recomponer el equilibrio contractual.

Por otra parte, las condiciones generales de la contratación resultan una respuesta adecuada a los problemas que presenta la masificación de la contratación y consecuente necesidad de *estandarización*. “El empleo de condiciones generales permite simplificar y acelerar radicalmente la celebración de los contratos reduciendo los costes de negociación (tiempo, medios y actividad) que van asociados a la contratación individual (fundada sobre la discusión de cláusulas concretas)”<sup>40</sup>.

Este marco conceptual servirá de base para proponer una referencia a los principios de interpretación que se han establecido específicamente para esta modalidad negocial.

<sup>38</sup> José Antonio BALLESTEROS GARRIDO, ob. cit., p. 69.

<sup>39</sup> LORENZETTI manifiesta que “El problema aquí es que las partes pueden haber emitido correctamente su declaración y expresado en consentimiento, pero hay una desigualdad económico-social en virtud de la cual no hay discusión, negociación, sino mera adhesión. Estas circunstancias que antes no interesaban al Derecho, sino a la sociología, han sido juridizadas mediante normas de orden público. Lo que se pretende con este orden público es proteger a una de las partes restableciendo el equilibrio contractual”. (ob. cit., p. 27).

<sup>40</sup> Jesús ALFARO ÁGUILA REAL, *Las condiciones generales de la contratación*, Civitas, 1991, Madrid, p. 28.

## 8. PRINCIPIOS DE INTERPRETACIÓN DE LAS CONDICIONES GENERALES DE LA CONTRATACIÓN

Si bien se ha sostenido que “La labor del intérprete debe dirigirse pues a la búsqueda del sentido que las partes quisieron dar a sus respectivas voluntades plasmada en las distintas cláusulas o condiciones generales, y en este sentido, su actividad no difiere de la que corresponde en la interpretación del contrato en general”<sup>41</sup>, hemos adelantado posición acerca de considerar que el adherente realmente encuentra muy limitado su ámbito de autonomía de la voluntad, por lo que resultará bastante difícil establecer el sentido que quiso dar a cada cláusula predispuesta, cuando no tuvo ninguna posibilidad de modificarlas. En virtud de ello, se aplicarán los principios generales ya mencionados para la interpretación de los contratos de consumo, principalmente la interpretación típica y *contra proferentem* y el *favor debilis*. “Aquí, en el campo de la contratación con condiciones generales es la interpretación objetiva la que ha de primar, puesto que en estos casos la interpretación buscará siempre el equilibrio de las posiciones contractuales”<sup>42</sup>.

Es dable hacer hincapié en que la Ley de Condiciones Generales de la Contratación española extiende sus efectos a todos los contratos que se celebren bajo tal modalidad, excediendo los realizados por consumidores, lo que le otorga una mayor dimensión de aplicación y pone de manifiesto que también entre empresarios resulta común, en la actualidad, esta forma de instrumentación. El artículo 6º de la ley citada, establece que:

a. Cuando existe contradicción entre las condiciones generales y las condiciones particulares específicamente previstas para ese contrato, prevalecerán éstas sobre aquéllas, salvo que las condiciones generales resulten más beneficiosas para el adherente que las condiciones particulares.

b. Las dudas en la interpretación de las condiciones generales oscuras se resolverán a favor del adherente.

<sup>41</sup> Lucio MARTÍNEZ DE SALAZAR, “Notas sobre la interpretación de las Condiciones Generales de la Contratación”, *Revista La Ley*, Año XX, 4791, Madrid, 1999, p. 2.

<sup>42</sup> Silvia DÍAZ ALABART, *Reglas de Interpretación, en Comentarios a la Ley de Condiciones Generales de la Contratación*, bajo la coordinación de Rodrigo BERCOVITZ RODRÍGUEZ CANO, Aranzadi, Elcano, Navarra, 1999, p. 199.

c. Sin perjuicio de lo establecido en el presente artículo, y en lo no previsto en el mismo, serán de aplicación las disposiciones del Código Civil sobre la interpretación de los contratos.

Analizaremos los distintos supuestos.

### 8. 1. Regla de la prevalencia

Importa que el intérprete, en caso de contradicción entre una condición general y una cláusula particular, debe estar a lo que disponga esta última. El fundamento deriva de la misma lógica. Las cláusulas particulares se establecen en base a negociaciones entre las partes; en contraposición con las condiciones generales, que han sido establecidas por el predisponente para una cantidad indeterminada de contratos, con sujetos, también indeterminados.

Obviamente, aquello que las partes han convenido específicamente para el negocio que se interpreta deberá ser tomado como expresión del ejercicio de la autonomía de la voluntad, a diferencia de las condiciones generales, que se integran por simple adhesión. Así las primeras deben ser consideradas como derogatorias de las segundas, que se les opongan.

Resulta atinada la previsión, teniendo presente que las condiciones generales se incluyen en un contrato de forma indiscriminada, con carácter general, mientras que la condición o cláusula particular sólo cobra sentido en el contrato concreto en que se inserta, es decir que revela la verdadera y manifiesta intención de las partes respecto de ese negocio jurídico.

Parte de la doctrina considera que la regla de prevalencia “no es propiamente una regla de interpretación de los contratos en tanto y en cuanto su fin no es la averiguación del sentido de los mismos o de las cláusulas que los componen; no es una regla tendiente a la averiguación, sino una regla imperativa sobre la cláusula que habrá de entenderse incorporada al contrato entre varias en contradicción (las generales y las particulares)”<sup>43</sup>.

Se trata de la determinación de una escala jerárquica de preeminencia, a aplicar en este tipo de negocios. Va de suyo que el hecho que en las condiciones generales se incluya una cláusula que imponga la

<sup>43</sup> Silvia DÍAZ ALABART, ob. cit., p. 202.

ineficacia de los acuerdos individuales a que pudieran arribar las partes, no emepe la aplicación del principio en comentario puesto que lo contrario importaría, a través de una cláusula de carácter predispuerto y general, derogar lo pactado en ejercicio de la autonomía de la voluntad. Aun, su inclusión dentro del clausulado general podría interpretarse como sorpresiva y, por tanto, abusiva.

## 8. 2. Regla de la condición más beneficiosa

El artículo 6.1 de la Ley de Condiciones Generales de la Contratación española<sup>44</sup>, en su último párrafo, ha incorporado una excepción a la regla de la prevalencia, al establecer que el criterio de la condición más beneficiosa se aplicará aun cuando ésta se encuentre incorporada dentro de las generales y por oposición a una cláusula particular.

Esto significa que en caso de existir contradicciones entre las distintas condiciones generales de un contrato, considerando incorporadas al mismo las incluidas en la publicidad<sup>45</sup>, la interpretación deberá ser en el sentido que resulte más beneficiosa al adherente.

La Ley de Defensa del Consumidor Argentina, no posee una definición referida a la colisión entre cláusulas, sin embargo establece el principio general de aplicación de la interpretación más beneficiosa para el consumidor en sus artículos 3°<sup>46</sup> y 37<sup>47</sup>. Este último, reflejo del *favor debilis* constituye el fundamento de la regla de la condición más beneficiosa.

<sup>44</sup> Artículo 6.1: “Cuando exista contradicción entre las condiciones generales y las condiciones particulares específicamente previstas para ese contrato, prevalecerán éstas sobre aquéllas, salvo que las condiciones generales resulten más beneficiosas para el adherente que las condiciones particulares”.

<sup>45</sup> Artículo 8° “Ley 24.240. Efectos de la Publicidad. Las precisiones formuladas en la publicidad o en anuncios, prospectos, circulares u otros medios de difusión obligan al oferente y se tienen por incluidas en el contrato con el consumidor”.

<sup>46</sup> Artículo 3°. “Interpretación. Las disposiciones de esta ley se integran con las normas generales y especiales aplicables a las relaciones jurídicas antes definidas, en particular las de Defensa de la Competencia y de Lealtad Comercial. En caso de duda, se estará siempre a la interpretación más favorable para el consumidor”.

<sup>47</sup> Artículo 37. “Interpretación [...] La interpretación del contrato se hará en el sentido más favorable para el consumidor. Cuando existan dudas sobre los alcances de su obligación, se estará a la que sea menos gravosa [...]”.

La ley española establece un criterio particular, al expresar que en todos los casos se aplicará la condición más beneficiosa, aun cuando ésta se incluya en una cláusula general, en oposición a lo pactado en una particular. Sin embargo, tal vez hubiera resultado más acertado limitarse a aquellas cláusulas que no hubieran sido negociadas, puesto que lo contrario significa en los hechos proteger al sujeto más allá de lo que él mismo quiso hacerlo, al negociar y convenir las condiciones particulares. Aparentemente, el fin tuitivo resulta excesivo.

### 8. 3. Regla *contra proferentem*

Este criterio ha sido desarrollado al referirnos a los principios de interpretación en los contratos de consumo. Particularmente, el número 2 del artículo 6° de la Ley sobre Condiciones Generales de la Contratación española, establece que “las dudas en la interpretación de las condiciones generales se resolverán a favor del adherente”. Es decir que las cláusulas oscuras de un contrato deben ser interpretadas en contra de quien haya producido tal oscuridad y, en su consecuencia, favorable a la otra parte.

También el Proyecto de Código Civil unificado con el de Comercio, de 1998, en sus artículos 1032<sup>48</sup> y 1033<sup>49</sup> prescribe esta solución. Idéntico criterio adoptan los principios sobre los contratos comerciales internacionales de UNIDROIT, en su artículo 4.6<sup>50</sup>, con una redacción que trasluce un ánimo sancionatorio para el predisponente, al decir: “la interpretación que perjudique a dicha parte”, como haciendo surgir la responsabilidad del hecho de haber tenido la posibilidad de predeterminar el contenido.

En la misma tónica del principio de la responsabilidad civil que ha virado su óptica desde la búsqueda de un culpable, para sancionarlo, hacia el crédito de indemnización para la víctima, para repararla, vi-

---

<sup>48</sup> Artículo 1032. “Las cláusulas vagas o ambiguas deben ser interpretadas: a) en sentido contrario a quien las redactó, aunque se trate de un contrato discrecional” [...]

<sup>49</sup> Artículo 1033. “Los contratos predispuestos, y las cláusulas predispuestas, son interpretados en sentido favorable a la parte no predisponente”.

<sup>50</sup> Artículo 4.6: “Si las cláusulas de un contrato dictadas por una de las partes no son claras, se preferirá la interpretación que perjudique a dicha parte”.

gente en el actual derecho de daños; en este ítem, la atención está puesta en el adherente. No se persigue, ya, sancionar al predisponente, sino asegurar al débil un crédito a una información veraz.

ALFARO ÁGUILA REAL estima que para que esta regla pueda ser aplicada deben concurrir tres requisitos: 1. que la cláusula sea dudosa; 2. que la oscuridad sea imputable al predisponente; y 3. que la duda no pueda resolverse aplicando los criterios subjetivos de interpretación<sup>51</sup>. Si bien resulta atendible, el desarrollo *in extenso* de estos supuestos excede la extensión del presente artículo.

Aplicando este criterio, la interpretación deberá ser restrictiva para el caso que las dudas planteadas por cláusulas oscuras o ambiguas impongan obligaciones al adherente, y expansiva, cuando establezca derechos a su favor.

Reiteramos que este principio se encuentra emparentado con el de buena fe, y en él tiene su origen; en tanto y en cuanto se exige al predisponente una conducta leal y ajustada a la confianza que despierta en la otra parte, y se lo sanciona con una interpretación en su contra cuando incumple con el deber de probidad, agravado por la posición de superioridad negocial que ostenta al haber tenido la posibilidad de predisponer el texto del contrato.

Don Federico de CASTRO Y BRAVO sostiene al respecto: “El fundamento de la regla *contra proferentem* es sobradamente conocido. Se basa en el principio de la buena fe concretado en el sentido de exigencia de autorresponsabilidad al sujeto que realiza una declaración de voluntad. Al realizarla, el sujeto tiene el deber de expresarse claramente (*clare loqui*), por lo que si no lo hace debe pechar con las consecuencias y consentir que la duda se resuelva en su contra. La regla establece, por lo tanto, una distribución equitativa del riesgo contractual: en concreto el adherente, que no ha participado en la elaboración de las cláusulas contractuales no tiene por qué compartir los riesgos de una defectuosa formulación”<sup>52</sup>.

Dejamos en claro, sin embargo, que el adherente debe conducirse diligentemente, obrando con cuidado y previsión, en los racionales límites que le permita su condición de profano y las demás circunstancias

<sup>51</sup> Jesús ALFARO ÁGUILA REAL, “La interpretación de las condiciones generales de los contratos”, *Revista de Derecho Mercantil*, N° 183-84, Madrid, 1987, p. 52.

<sup>52</sup> Federico De CASTRO Y BRAVO, *El negocio jurídico*, Madrid, 1971, p. 88.

que eventualmente pueden condicionar su consentimiento, tales como la necesidad o la posición de monopolio del productor.

## 9. CONCLUSIONES

Los cambios operados en la noción del contrato, someramente enunciados en este artículo se han visto acompañados, con toda lógica, por la evolución de sus principios de interpretación, y ello corresponde al inevitable devenir de la modernidad.

Sin embargo, estimamos que el germen de los más actuales criterios se encuentra contenido en aquellos que han sido introducidos por la Ley 17.711; solamente fueron particularizados y especificados, en un afán de hacerlos más fácilmente operativos. Mas el intérprete, tomando como base aquellos principios liminares podría realizar una interpretación absolutamente actual y ajustada a derecho.

Destacamos, una vez más, el criterio visionario de nuestro homenajeado, al haber puesto el acento de la reforma de 1968 en aspectos axiológicos y morales, que han dado a nuestro ordenamiento de derecho privado una impronta ética que refleja el pensamiento y la conducta del Dr. Guillermo Antonio BORDA, y cuya profundidad permite abordar cualquier problemática desde los parámetros de la equidad, que constituye la justicia aplicada al caso concreto, poniendo como centro del sistema jurídico privado al individuo, jerarquizando su dignidad y su condición de ser humano.

Estos principios han permitido a los operadores del derecho campar varios vendavales económicos, sociales y jurídicos, que esperamos no vuelvan a repetirse, para bien de toda la comunidad, estableciéndose definitivamente el respeto de los derechos personales y las instituciones, para conseguir la tan ansiada y necesaria seguridad jurídica.