

Pacta sunt servanda y buena fe

Por Daniel Guillermo Alioto

De acuerdo con el *pacta sunt servanda*, la fidelidad al compromiso de hacer o de abstenerse de hacer constituye un principio central del Derecho romano, referido al “rígido vínculo que nace de un contrato obligatorio válido”¹, cualquiera fuera su forma de expresión.

Aquella fidelidad es la exteriorización de una cualidad moral: la firme disposición de respetar el compromiso asumido, que revela la rectitud esencial del hombre de palabra, siempre digno de encomio y de honra².

En *De Officiis*, CICERÓN (106-43 a.C.) llega a afirmar que la fidelidad, entendida en el doble aspecto de la sinceridad de las promesas y de los convenios y, a la vez, en la necesidad de su pura observancia, es el fundamento de la justicia y se inclina a entender, de acuerdo con la moral estoica, que *fides* (fe) deriva de *fit* (sea), de forma tal que sea hecho (*fiat*) lo que se ha sido dicho³.

De esa manera, el término latino *fides* remite a la actual noción de buena fe contractual heredada del Derecho romano, que se usa aquí y ahora para denotar el criterio que ha de dirigir la conducta del contratante. Ese criterio implica la sujeción al orden conveniente a la concreción del fin económico y social común del contrato, que exige excluir toda mentira con respecto a las obligaciones que se contraen⁴, y supone una interacción solícita en el cumplimiento de la palabra dada, según lo deseado, esperado y “con-fiado” (“con fe”) recíprocamente por los sujetos de la relación.

Conforme queda sugerido por CICERÓN, el principio de buena fe comprende un modo calificado de cumplir el deber recíproco de cooperación, que puede ser apreciado

¹ SCHULZ, ob. cit., p. 245.

² Cfr. DI PIETRO, *Verbum iuris. Notas sobre la palabra en el Derecho romano*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot. Buenos Aires, pp. 33-35.; *id.* “Presentación” al libro de HAECKER, *Virgilio, padre de Occidente*, Buenos Aires, Ghersi, 1979.

³ *Sobre los deberes -De Officiis-*, L. I, c. VI, 23, trad. de GUILLÉN CABANERO, Madrid, Alianza, 2001.

⁴ Cfr. *idem*, L. III, c. 15, 61.

–para una intelección más adecuada–, en el período de formación o en la etapa de cumplimiento del contrato.

Con una extensión que se modula entre un mínimo y un máximo según que se pueda o deba negociar más o menos, la reflexión individual y común de los contratantes acerca de la conveniencia –o inconveniencia– de las determinaciones correspondientes a un medio contractual elegible preside el proceso de su formación. De ahí que el consentimiento contractual difícilmente podría exteriorizarse sin vicios si se asienta sobre una información deficiente que dificulta o impide una deliberación previa ajustada a la realidad de las cosas. Por eso, desde el señalado punto de vista que enfoca la mirada en el conocimiento –o desconocimiento– de las circunstancias particulares del acto bilateral en el momento de la formación, se pone el énfasis en la *buena fe creencia*,⁵ para significar que la concreción del negocio válido depende de una información clara, verdadera, confiable y completa. Tal como se dispone en certera fórmula para el campo específico de la ley de Defensa al Consumidor, cuya doctrina conviene citar por su validez universal, “la información debe ser proporcionada con claridad necesaria que permita su comprensión”⁶ y evite que un contratante reticente se aproveche de la situación de ignorancia en la que se encuentre el otro⁷.

En variado sentido, pero en nuestro ámbito igualmente relevante, se alude a la *buena fe lealtad* para referirse principalmente a la conducta debida en el dinamismo de un contrato conformado. Con ella se indica que el negocio en funcionamiento exige operaciones diligentes y probas de las partes ordenadas al fiel cumplimiento de las obligaciones contraídas; se refiere el deber de satisfacer las expectativas recíprocas, sin tergiversaciones y sin engaños. Es con este alcance que BETTI expresa: “La buena fe se podría caracterizar como un criterio de conducta que se funda sobre la fidelidad del vínculo contractual y sobre el compromiso de satisfacer la legítima expectativa de la otra parte: un compromiso en poner todos los recursos propios al servicio del interés de la

⁵ Cfr. SPOTA, *Instituciones de Derecho civil. Contratos*, III, Buenos Aires, Depalma, 1977, p. 348; REZZÓNICO, *Principios fundamentales de los contratos*, Buenos Aires, Astrea, 1999, p. 484.

⁶ Art. 4° de la ley 24.240, reformado por la ley 26.361.

⁷ Cfr. DÍEZ-PICAZO, Prólogo a WIEACKER, *El principio general de la buena fe*, Madrid, Civitas, 1977, p. 14.

otra parte en la medida exigida por el tipo de relación obligatoria de que se trate; compromiso en satisfacer íntegramente el interés de la parte acreedora de la prestación”⁸.

Por último, si queda claro que la buena fe es patrón de conducta, lo debe ser también para el intérprete, con vistas a ponderar el proceder individual de las partes, tanto *in contrahendo* como en el proceso de desenvolvimiento del contrato, tratando de desvelar si se han conducido según lo previsto y “como cabía esperar de cuantos con pensamiento honrado intervienen en el tráfico como contratantes”⁹.

Pues bien, todos estos sentidos quedan comprendidos en el artículo 962 CCyC, en cuanto establece, con carácter de pauta general, que los “contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe. Obligan no sólo a lo que está formalmente expresado, sino a todas las consecuencias que puedan considerarse comprendidas en ellos, con los alcances en que razonablemente se habría obligado un contratante cuidadoso y previsor”.

⁸ *Teoría general de las obligaciones*, I, trad. de DE LOS MOZOS, Madrid, Revista de Derecho Privado, 1969, p. 114.

⁹ LARENZ, *Derecho de obligaciones*, I, versión española y notas de SANTOS BRIZ, Madrid, Ed. Revista de Derecho Privado, 1958, p. 142.