

El deber de negociar de buena fe

Enrique Cárrega

Este principio, reconocido en el Código Civil en su art. 1198, primera parte, dispone enfáticamente que *“los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe y de acuerdo con lo que verosímilmente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión”*, y a su vez, también se encuentra como principio rector en la ley 14.250 de Convenciones Colectivas de Trabajo.

Asimismo, este principio nos ilumina prácticamente en todos nuestros actos de relación con otras personas en donde quede comprometido nuestro actuar, decidir y decir entre otras cosas.

Se negocia de buena fe cuando no se defrauda o abusa de la confianza del otro, cuando se guarda fidelidad a la palabra dada y cuando ambas partes son colaboradoras y solidarias. Para saber si se está negociando de buena fe, en cada caso deberá hacerse un juicio valorativo. Por ejemplo, si ambas partes, convocante y convocado, se reúnen para negociar, no guardarían fidelidad a la palabra empeñada si su postura fuera totalmente intransigente, si exigiera determinadas condiciones y no escuchara las razones de la otra parte. En este caso, se estaría además abusando de la confianza del otro, pues aunque finge negociar, no es esa su verdadera intención y de hecho no negocia.

Debemos comenzar por reconocer que “estrechamente vinculado con la idea moral en el derecho, nos encontramos con el principio de la buena fe. Aunque no enunciado de una manera general por la ley, tiene tantas aplicaciones en el derecho positivo que sin duda alguna, lo convierten en un principio general del derecho de la mayor importancia. Como dice DÍEZ PICAZO, el ordenamiento jurídico exige este comportamiento de buena fe no sólo en lo que tiene de limitación o veto a una conducta deshonesta (v.gr., no engañar, no defraudar, etc.), sino también en lo que tiene de exigencia positiva prestando al prójimo todo aquello que exige una fraterna convivencia (v.gr., deberes de diligencia, de esmero, de cooperación, etc.)”¹

Podemos decir que la buena fe es la directiva o standard jurídico que decide en todo lo relativo a la interpretación contractual y, desde luego, en lo que se refiere a la celebración y cumplimiento de los contratos, y ello aún con respecto a las mismas tratativas contractuales. Es más, *“...la buena fe y la rectitud son exigibles, no sólo en la ejecución de los contratos, sino en el ejercicio de cualquier*

¹ BORDA, Guillermo, “Tratado de Derecho Civil, Parte General”, Abeledo Perrot, 1999, Lexis Nesis.-

acción y de cualquier derecho...” (“Unola de Argentina Ltda. c/Y.P.F. y BANADES/Contrato de obra pública”).-

En el contexto de la negociación, a decir de **Fisher, Ury y Patton**, es difícil con frecuencia decidir que significa negociar con “buena fe” ya que las personas trazan líneas por diferentes lugares. El hecho de iluminar los valores internos que tenemos individualmente es el camino racional para decidir el utilizar tácticas y técnicas de negociación que podrían ser consideradas como inapropiadas. Un buen consejo al respecto es el que marcan estos autores: “Solicitar en un primer momento que las reglas de juego sean clarificadas y respetadas. No obstante habrá que estar preparados para enfrentar tácticas de negociación “sucias”.

De este principio fundamental de buena fe, se desprende la siguiente regla interpretativa:

La buena fe se asienta “sobre las exigencias vigentes de la justicia”.-

En el ámbito de las negociaciones laborales toda negociación puede mejorar la legislación vigente en beneficio del trabajador, pero no debe negociar por debajo. No se puede permitir incluir cláusulas que priven al trabajador de los beneficios que le otorga la legislación en vigencia. Por lo tanto, cuando decimos que las partes están obligadas a negociar de buena fe implica:

- La concurrencia a las reuniones fijadas de común acuerdo o por los organismos o terceros que las convoquen en el marco de los procedimientos de solución de conflictos. Específicamente, la ley 25.250 establece que “uno de los supuestos de buena fe se refiere a la concurrencia a dichas reuniones, porque la cultura de la falta de negociación considera la ausencia a las reuniones como forma de desgaste del adversario”².
- La designación de negociadores con mandato suficiente.
- El intercambio de información necesaria a los fines del examen de las cuestiones en debate para entablar una discusión fundada y obtener un acuerdo fructífero y equilibrado. En especial las partes están obligadas a intercambiar la información relacionada con la distribución de los beneficios de productividad y la evolución reciente y futura del empleo.-
- La realización de reales esfuerzos conducentes a lograr acuerdos.

Los celebrantes del contrato, deben desempeñarse con plena conciencia de actuar conforme a Derecho (llamada buena fe – creencia) y con un proceder honesto y razonable (buena fe – probidad). La primera consiste en la impecable conciencia de estar obrando bien, sin perjudicar al otro y dentro de los límites que

² ETALA, Carlos Alberto, “Derecho Colectivo de Trabajo”, Ed. Astrea, 2001, pag. 135.

nos impone el Derecho. La segunda es comprendida como la que se atiene al criterio de recíproca lealtad de conducta o confianza entre las partes (Videla Escalada), o al comportamiento leal y honesto de la gente de bien (Alsina Atienza).

La buena fe se expresa en subdirectivas: verosimilitud; diligencia debida; previsibilidad (Spota); lealtad-actuar, “como lo haría una persona correcta, asumiendo conductas funcionales, es decir, no abusivas, respetuosas de los fines éticos, sociales y económicos de los compromisos jurídicos”³, pues manda a atenerse a lo que las partes verosímilmente entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión.

Esto se aplica no sólo al cumplimiento de los contratos, sino a la negociación entablada (buena fe comercial) para tratar de ese mismo cumplimiento, o cuando existen dificultades insalvables, para hacerlo del modo propio en que había sido convenido originariamente.

Los jueces, en su tarea de interpretar un negocio jurídico dentro de un mínimo margen de error, deben observar rigurosamente ciertas pautas tales como indagar la voluntad real y no limitarse al sentido literal de las palabras, debiendo tener en cuenta la buena fe comercial. En este aspecto, rige especialmente la noción de buena fe – probidad. En ciertas hipótesis, es dable que el intérprete llegue a una conclusión distinta del criterio que tuvieron ambas partes en el momento de contratar, lo cual puede dar lugar a que la intención resulte superada por las necesidades de ajustarse a la interpretación de buena fe.

“...La literalidad debe analizarse según sean los intervinientes en el acto: hombres de negocios o letrados, caso éste en el cual corresponde un criterio más estricto, aunque en definitiva la cuestión es entender el alcance de las palabras en el sentido que mejor revele la intención de los contratantes...” (C. Civil, Sala C, JA 1968-VI-298).

La apariencia jurídica, la exteriorización de la voluntad aprehendida como lo hacen los hombres que actúan honestamente y son razonables, constituye un imperativo de la justicia y de la seguridad en el ámbito de las negociaciones y los contratos, como en general dentro de todo el derecho privado. Así lo sostiene la doctrina general pacífica de nuestra Corte Suprema, en la cual en un fallo reciente estableció: *“...El principio cardinal de la buena fe informa y fundamenta todo nuestro ordenamiento jurídico, al enraizarlo a las más sólidas tradiciones éticas y sociales de nuestra cultura...”*. (“Cía. Azucarera Tucumana S.A. c/Estado Nacional s/expropiación indirecta”)

³ SPOTA, Alberto G. “Tratado. Contratos”. Vol. II N°270.

La doctrina de los actos propios es una derivación inmediata y necesaria del principio general de la buena fe. En virtud de ello, debe desestimarse toda conducta contradictoria con una anterior jurídicamente relevante y plenamente eficaz, ya que constituye una infracción al principio general de la buena fe y atenta contra la seguridad negocial.

Gran parte de la jurisprudencia laboral de la Provincia de Buenos Aires ha establecido que: *“...El juego negocial de las partes –el que se despliega bajo las normas y los principios propios del derecho laboral- está siempre presidido por el principio cardinal de la buena fe, al que sendas partes –empleador y trabajador- deben respeto tanto en la faz fundacional del contrato, en su etapa de ejecución y en su momento extintorio o final (Art. 63 L.C.T.)...”*

Si bien no todos los autores coinciden en cuanto al concepto de buena fe o en cuanto a si esta noción implica un principio general del derecho, una pauta de interpretación o un estándar de conducta, lo cierto es que la *bona fides* (íntimamente ligada con la idea moral en el derecho) se utiliza frecuentemente en la resolución de controversias judiciales y debería ser de similar aplicación en la negociación.-

Ello así, pues la buena fe genera importantes consecuencias en el campo jurídico, negando la existencia y/o el ejercicio de un derecho o reconociendo una prerrogativa, de acuerdo a que el agente en cuestión haya obrado de buena o de mala fe.

Son numerosas las aplicaciones que esta regla tiene en el campo del Derecho, dando origen a diferentes teorías que se aplican para resolver situaciones conflictivas.

Asimismo, se observa que la regla de la buena fe se muestra como una **provechosa herramienta** para que no solo los hombres del derecho puedan resolver con mayor razonabilidad y justicia situaciones que, de no existir el citado principio, serían de dificultosa resolución. Es entonces una poderosa herramienta para aquel profesional que deba desenvolverse en situaciones de conflicto que requieran de la aplicación de la negociación para arribar a una satisfactoria solución de los problemas que lleven a una negociación.

La importancia de este principio también fue receptada en los arts. 11, 62 y 63 de la Ley de Contrato de Trabajo y ha quedado plasmado entre los valores fundacionales del Club de Negociadores. Estos artículos establecen que la noción de la buena fe implica incorporar al mundo jurídico un principio de naturaleza ética. En su esencia, se entiende que el derecho debe respetar las pautas éticas y morales que imperan en la comunidad y, por consiguiente, el sujeto malicioso, desleal y/o abusivo no puede lograr tutela jurídica.

Así, en la disciplina laboral, se habla de las figuras del “buen trabajador” y del “buen empleador” como paradigma de los sujetos honestos que obran lealmente con su contraparte. Estas figuras encuentran su complemento en otras áreas jurídicas mediante la acuñación de términos como “el buen padre de familia”, el “buen hombre de negocios”, el “ciudadano cuidadoso y prudente”, etc.

Finalmente, quiero destacar que el principio de buena fe tiene en el derecho laboral una significación muy especial, por el componente personal que existe en esta rama jurídica ya que el negocio jurídico laboral, al prolongarse en el tiempo, necesita de la confianza y lealtad recíprocas de las partes, quienes deben actuar de buena fe para lograr el normal y armónico desarrollo de la relación.