

EL IDIOMA DEL CONTRATO EN EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO*

Patricia OREJUDO PRIETO DE LOS MOZOS

Profesora titular de Derecho internacional privado
Universidad Complutense de Madrid

SUMARIO: I. Introducción. II. Conocimiento del idioma del contrato entre las partes: 1. Eficacia de las cláusulas atributivas de competencia: A) Contratos entre profesionales; B) Contratos celebrados por consumidores. 2. Eficacia de las cláusulas de elección de la *lex contractus*. 3. Notificación de documentos y actos. III. Conocimiento del idioma del contrato en el mercado: 1. Caracterización del contrato (como celebrado por consumidor). 2. Localización del contrato. IV. Conclusiones.

RESUMEN: Cuando la lengua materna de las partes en un contrato no coincide, se plantea un problema específico: el de elegir el idioma en que desarrollarán sus negociaciones y plasmarán los acuerdos que alcancen. Esta elección suele ser objeto en sí misma de negociación, porque ambas partes preferirán emplear el propio idioma para evitar, con ello, que se introduzca un factor perturbador en la determinación de sus derechos y obligaciones. Se optará, así, por un idioma “neutral” que puedan dominar ambas partes (habitualmente, el inglés), por el idioma de una de ellas, o por que los idiomas de ambas sean empleados en pie de igualdad. De esta forma, las cláusulas idiomáticas se convierten en componentes habituales de los contratos internacionales

Pero el idioma del contrato no sólo constituye un elemento clave para vehicular los conceptos, ni se limita a condicionar la interpretación del contrato. También puede tener repercusiones sobre cuestiones tales como la determinación del idioma del arbitraje, la competencia judicial internacional, la ley aplicable al contrato y las posibilidades de oponerse a la recepción de una notificación.

PALABRAS CLAVE: CONTRATACIÓN INTERNACIONAL – IDIOMA DEL CONTRATO – DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO – COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL – DERECHO APLICABLE.

SUMMARY: *Where the parties to a contract do not share the same mother tongue, an additional question arises. It happens to be necessary to choose the language to be employed within their relationship and to conclude the contract. Each party will try to impose its own language, so as to avoid linguistic risks, and the election will become a matter of negotiation. The parties may agree to use a third*

* La presente contribución se enmarca en el Proyecto de Investigación “Derecho contractual comparado” (DER2010–15753), del que es investigador principal el Dr. Sixto Sánchez Lorenzo.

neutral language (habitually, English), the language of one of them or both. In any case, specific Language Clauses will be needed in order to solve or prevent conflicts.

The language finally chosen will be paramount to manifest the concepts, and it will impinge on the interpretation of the contract. But it might also have some effect on international jurisdiction, the law applicable to the contract and the service of documents and acts.

KEYWORDS: INTERNATIONAL CONTRACTS – LANGUAGE OF THE CONTRACT – PRIVATE INTERNATIONAL LAW – INTERNATIONAL JURISDICTION – LAW APPLICABLE

I. Introducción

1. Un factor de gran relevancia en la contratación internacional es el idioma en que se redacta el contrato y en el que expresan las partes en los contactos previos a la contratación¹, vengan éstos constituidos por negociaciones más o menos complejas, o por una mera oferta que, por cualquier medio, dirige un profesional a otro, o a un mercado en general². El idioma vehicula los conceptos de un modo particular, afecta de modo directo a la interpretación del contrato³ y orienta los métodos de razonamiento empleados por los usuarios de ese determinado idioma⁴. No es de extrañar, por tanto, que la propia elección de la lengua de las negociaciones y del contrato pueda y suele plantear problemas en la práctica: cada una de las partes procurará imponer la propia, cuando no coincidan. La negociación sobre este aspecto en particular puede favorecer la elección de un idioma *neutral* o, en concreto y con frecuencia, del inglés, en su condición de *lingua franca* del comercio internacional, aunque pueda ser extranjero para ambas partes. Elegido el idioma, expresa o tácitamente, se puede acordar que ese idioma sea empleado en exclusiva, o cabe permitir que los documentos se traduzcan a otro u otros. En este último caso, como también ocurre cuando un acuerdo sobre el cambio del idioma obliga a que los documentos redactados hasta la fecha sean traducidos⁵, se aconseja introducir en el contrato una “cláusu-

¹ El idioma de las negociaciones y el del contrato diferirán sólo excepcionalmente: lo normal es que el mismo idioma que se emplea en las negociaciones se use también para la redacción del acuerdo: *cf.* D. Lamèthe, “Les langues de l’arbitrage international: liberté raisonnée de choix ou contraintes réglementées”, *Journ. dr. int.*, 2007, pp. 1175–1193, esp. pp. 1176 y 1177.

² Por lo general, en la contratación electrónica el idioma del contrato será el empleado en la página web del operador que ofrece sus productos o servicios a través de Internet, cuando la contratación se efectúa a través de esa página (típicamente, cumplimentando los formularios que contiene a tal efecto). No obstante, podría diferir si la respuesta del otro contratante se formula por otros medios, como el correo electrónico, e incluye documentos con estipulaciones (*v.gr.*, sus propias condiciones generales) redactadas una lengua distinta.

³ *Cf.* D. Mainguy, “Les opérations commerciales du commerce international”, J. Béguin y M. Menjucq (eds.), *Droit du commerce international*, París, Litec, 2005, pp. 303–483, esp. p. 382.

⁴ Al respecto, *vid.* J.M. Mousseron y P. Mousseron, “La langue du contrat”, *Mélanges Michel Cabri-llac*, París, Litec, 1997, pp. 219–236, esp. pp. 228–229.

⁵ Cambio que declara excepcional (pero podría producirse) D. Lamèthe, “Les langues de l’arbitrage international...”, *loc. cit.*, p. 1176.