

CONTRATACIÓN ENTRE UNA EMPRESA JAPONÉS Y UNA EMPRESA ESTADOUNIDENSE: LAS DIFERENCIAS EN LA IMPORTANCIA DE LOS DOCUMENTOS ESCRITOS COMO EL ACUERDO FINAL EN EL JAPON Y LOS ESTADOS UNIDOS

*Kizuki Kuzuhara **

I. LA INTRODUCCION	270
A. <i>Las Diferencias en el Enfoque para Formar un Contrato</i>	270
B. <i>Las Diferencias Entre el Derecho Estadounidense y el Derecho Continental</i>	272
II. EL DESARROLLO HISTORICO DEL PROBLEMA EN LA INTERPRETACION E EL <i>PAROL EVIDENCE RULE</i> EN LOS ESTADOS UNIDOS.....	274
A. <i>La Critica sobre el Parol Evidence Rule</i>	274
B. <i>El Significado de Interpretación</i>	275
III. COMO LOS ACUERDOS Y VISION SOBRE LA INTREPETACION SE DIVISA EN EL JAPON.....	278
A. <i>El Código Civil Japonés en Relación al Derecho Continental</i>	278
2. Los Principios Fundamentales del Código Civil Japonés y la Ley de Contrato	279
IV. CASOS QUE DISCUTEN LOS PROBLEMAS DE LA INTERPRETACION Y EL <i>PAROL EVIDENCE RULE</i> CON LA LEY JAPONES.....	281
A. <i>Mitchill v. Lath</i>	281
1. La Disposición por la Corte Original	281
2. Disposición por una Hipotética Corte Japonés.	282

* J.D., 1996 Suffolk University Law School; LL.B., 1992; Waseda University School of Law, Tokyo, Japan.

3. Disposición por una Corte	
Estadounidense Hoy en Día.....	286
B. <i>La Trilogía Traynor</i>	287
1. Masterson v. Sine.....	287
2. Pacific Gas and Electric Co. v. G.W.	
Thomas Drainage & Rigging Co.....	289
3. Delta Dynamics, Inc. v. Arito.....	291
C. <i>El Estado Actual de La Regla</i>	293
1. <i>Briston v. Drake Street Inc.</i>	293
2. <i>AM Internacional, Inc. v. Graphic</i>	
<i>Management Associates, Inc.</i>	295
3. <i>Canon v. Wittek Co. International</i>	298
D. <i>La Disposición de estos Casos en la Corte de</i>	
<i>Japón</i>	299
V. EL METODO PROPUESTO EN CONTRATACION	
ENTRE UNA EMPRESA JAPONES Y UN EMPRESA	
ESTADOUNIDENSE.....	300
VI. CONCLUSIÓN.....	303
A. <i>Las Diferencias Del Derecho</i>	303
B. <i>Las Diferencias de Las Culturas</i>	304

Una causa del fracaso al trabajo de la misión es por que la mayoría de los misioneros son sumamente ignorante sobre nuestra historia - 'que nosotros cuidamos de registro pagano?' - y consiguientemente enajenar su religión desde los hábitos del pensamiento nuestro y de nuestros antepasados que están acostumbrados a siglos pasados.¹

I. LA INTRODUCCION

A. *Las Diferencias en el Enfoque para Formar un Contrato*

Generalmente, el enfoque japonés a la formación de un contrato difiere significativamente al enfoque estadounidense. Desde luego, sin estas diferencias muchas disputas entre estos países no existirían. Sin embargo, hoy en día, el típico Estadounidense dice que el enfoque japonés

1. INAZO NITOBE, BUSHIDO: THE SOUL OF JAPAN (1905) (nota editorial: traducido de Inglés).

en negociaciones pierde tiempo.² Por otra parte, los Japoneses se quejan sobre lo seco que es el enfoque estadounidense en negociaciones.³

La importancia de un documento escrito en el sistema legal estadounidense es tremenda. Por ejemplo, el *Statute of Frauds* (ley indicando que ciertos contratos orales no son válidos), el *Parol Evidence Rule* (regla que excluye acuerdos orales los cuales alteran un contrato escrito), y otras teorías, dan énfasis a la importancia de un acuerdo por escrito. Como resultado, el negociante estadounidense tiende a comenzar la relación después de cerrar el negocio. A lo contrario, el típico negociante japonés no enterraría inmediatamente a un acuerdo, especialmente con una empresa extranjera. Esto podría ser el resultado del escepticismo histórico hacia desconocidos en la sociedad japonesa.⁴ En todo caso, la entidad japonesa negociante intenta establecer una relación confiable con sus socios potenciales antes que ellos finalmente entren en un acuerdo. Este proceso lento, de conocerse el uno al otro antes de entrar en un acuerdo, aparenta ser un proceso irritante para los negociantes estadounidenses.

El intento de establecer una relación confiable antes de entrar en un contrato va más allá. En otras palabras, la entidad japonesa lleva la relación establecida más allá del cierre del negocio. El corolario de esta actitud es que el resultado final del negocio, cual es el contrato escrito mismo, no es más que un acuerdo firmado que probaría que una relación confiable se ha establecido. Consiguientemente, la entidad japonesa no esperaría que una entidad con quien ellos tuviesen una relación confiable insistiera sobre un termino que resulte en un negocio muy malo, ni mencionar un termino que inicie una demanda legal.⁵

2. Robert J. Walters, *Now That I Ate The Sushi, Do We Have a Deal?*, 12 NW. J. INT'L L. & BUS. 335, 339 (1991).

3. Danian Zhang y Kenji Kuroda, *Beware of Japanese Negotiation Style: How To Negotiate With Japanes*, 10 NW. J. INTL. L. BUS. 195, 209 (1989).

4. El análisis del escepticismo histórico de los Japoneses hacia desconocidos y extranjeros es fuera del tema de este artículo y, por lo tanto, no es discutido.

5. El Profesor Steven R. Salbu ha mencionado en su artículo que:

[e]n los Estados Unidos, finamente articularon que la terminología del contrato combinada con una incidencia alta de litigación tiende a crear un ambiente de contratación desconfiada en relación a otras culturas. No obstante, ya que contratando en los Estados Unidos ha progresado desde clásico a neoclásica y hasta en variedades parejas correlativas, la cultura contratante Americana puede estar moviéndose hacia una mayor confianza y flexibilidad sobre alianzas justificadamente confiables. En otros países, tal como Japón, los contratos tradicionalmente han sido pocas mas de declaraciones de *buena fe* y un comisen general para apoyar futuras negociaciones con otras partes.

Steven R. Salbu, *Parental Coordination and Conflict in International Joint Ventures: The Use of Contract to Address Legal, Linguistic, and Cultural Concerns*, 43 CASE W. RES. L. REV.

A fin de reducir las posibilidades de demandas, es importante identificar los problemas que pueden surgir en el curso de contratar. En redactar un contrato, las partes deben prever dos aspectos importantes en cuales problemas pueden surgir. Un aspecto concierne al uso de palabras. El uso de palabras inciertas crea un problema de interpretación. Este problema es más destacado cuando dos partidos que usan diferentes idiomas acuerdan a un documento escrito en uno de los idiomas. El segundo problema surge cuando la importancia de un documento escrito, como materia de ley, difiere significativamente. Esto es un problema especialmente entre los negocios de empresa japonesa y los de empresa estadounidense a causa de sus costumbre a sistemas legales en que uno adjunta extrema importancia al documento escrito, y el otro no. Estos temas serán discutidos separadamente en las secciones subsiguientes.

Este artículo describirá la diferencia en la actitud entre la entidad de negocio japonés y la entidad de negocio estadounidense hacia los términos de un contrato. La diferencia en la actitud hacia un documento escrito en los Estados Unidos y en el Japón surge de las diferencias en la misma ley de contratos. La diferencia más importante es la ausencia de un equivalente al *Parol Evidence Rule* o al *Statute of Frauds* en la ley de contratos japonesa. Este artículo destacara esta ausencia y otras diferencias entre la ley de contrato japonesa y la ley de contrato estadounidense aplicando la leyes de contrato japonesa a patrón de hechos de casos famosos estadounidenses. Finalmente, este artículo propone una manera ideal de contratar con una entidad de una jurisdicción diferente.

B. Las Diferencias Entre el Derecho Estadounidense y el Derecho Continental

Antes de discutir las diferencias entre las leyes de contrato japonés y las leyes de contrato estadounidense, uno debe comprender las diferencias entre la ley estadounidense y la ley Continental en cual la ley japonés esta basada. Generalmente, la ley Continental moderna esta basado en la *teoría de determinación*. En otras palabras, la ley enfoca en el intento específico del partido contratante. Por ejemplo, si un individuo entra en un contrato, la "ley Continental moderna, aparte de ciertos

1221, 1232-33 n.52 (1993) (nota editorial: traducido de Inglés). En el mismo artículo, Profesor Salbu afirma que los negociantes Japonés frecuentemente descansan la confianza mutua a la exclusión de una contratación formal, y que "[e]llos ha visto tradicionalmente la necesidad de contratar como una carencia de *buena fe*, potencialmente injuria a futuras relaciones entre riesgos de mayores empresas." *Id.* at 1260.

requerimientos de prueba . . . pregunte solamente, [así] ¿Intento el prometedor crear un deber de atadura?"⁶

El origen de la *teoría de determinación*, por lo tanto el origen de la ley Continental, puede encontrarse en los pensamientos de los juristas del decimoséptimo siglo. En el decimoséptimo siglo, el elemento decisivo para contratar, "era la idea de deducción desde la naturaleza del hombre como una criatura moral y de las reglas legales y las instituciones legales que expresaron este ideal de la naturaleza humana."⁷ Además, en el periodo en la cual la ley no era nada más que una regla descriptiva de la naturaleza de seres humanos, las cortes, "buscaban la conciencia del demandado debajo de un examen bajo juramento, y creyeron que [ellos] pudieran alcanzar datos subjetivos que estaban más allá del conocimiento de un jurado."⁸ Consiguientemente, los orígenes de la ley Continental se basan en la existencia metafísica de la ley natural que se dedujo de la moralidad humana. Como resultado, esto enfoca más en el intento y la moralidad del partido contratante más bien que el efecto creado por la manifestación de ese intento.

Por otra parte, "los juristas estadounidenses prestaron poca o ninguna atención a los sistemas de la escuela metafísica."⁹ Como resultado de la revolución industrial, los juristas estadounidenses reconocieron la necesidad de estabilidad y certeza en el vencimiento de ley y en la importancia de los intereses sociales en la seguridad de adquisiciones y seguridad de transacciones en una sociedad comercial y industrial.¹⁰ Los filósofos de esta escuela pensaron que el origen de la obligación a un contrato esta en la misma forma.¹¹ Consiguientemente, la regla se colocó bajo; "por palabra de honor el partido no esta obligado."¹²

6. ROSCOE POUND, INTRODUCTION TO THE PHILOSOPHY OF LAW 238 (1921) (nota editorial: traducido de Inglés).

7. *Id.* at 253.

8. *Id.* at 271.

9. ROSCOE POUND, INTRODUCTION TO THE PHILOSOPHY OF LAW 238 (1921) (nota editorial: traducido de Inglés).

10. *Id.* at 148.

11. *Vea generalmente* Pound, *supra* note 9, se describe que:

en la ley estricta la fuente de obligación esta en la forma misma. Ya que en pensamientos primitivos las formas tienen una eficacia intrínseca. Esto ha frecuentemente indicado como la fe en formas legales pertenece al mismo orden de pensamiento a la fe en formas de encantamiento y que las formas legales son frecuentemente símbolos para clasificar, psicológicamente, a símbolos de magia. *Id.*

12. OLIVER WENDELL HOLMES, THE COMMON LAW 232 (1881) (nota editorial: traducido de Inglés).

Además, los filósofos describen que el sistema legal estadounidense "no da efecto a promesas en base de la voluntad del prometedo, aunque las cortes de equidad [estadounidense] hayan mostrado alguna tendencia para avanzar en esa dirección."¹³

En resumen, los orígenes de la ley estadounidense "insiste en la uniformidad, la ley [Continental] sobre la moralidad; la anterior sobre la forma, la posterior sobre la justicia en el sentido ético; los anterior sobre remedios, los posteriores sobre deberes; la anterior sobre la regla, la posterior sobre la razón."¹⁴ Como resultado, estas nociones básicas todavía persisten sobre la influencia de la ley actual en naciones respectivas.

II. EL DESARROLLO HISTORICO DEL PROBLEMA EN LA INTERPRETACION E EL *PAROL EVIDENCE RULE* EN LOS ESTADOS UNIDOS

A. *La Critica sobre el Parol Evidence Rule*

El *Restatement (Second) of Contracts* (obra del Instituto de Derecho Americano que resume las diferentes áreas del derecho y sugiere hacia donde se debe encaminar) detalla que el *Parol Evidence Rule* es una regla sustantiva y no una regla de evidencia, y "clama que esta regla rinde inoperante los acuerdos escritos anteriores y también acuerdos orales anteriores."¹⁵ Consiguientemente, si la regla se aplica literalmente, cuando una disputa surge, cualquier tipo de acuerdo o condición anteriormente estipulado que no aparezca en el contrato escrito final, no puede considerarse en un juicio.

Esta aplicación rígida de la regla ha sido ampliamente criticada por eruditos legales. Por ejemplo, profesor Arthur Corbin describe que, "la prueba externa es siempre necesaria en la interpretación de un instrumento escrito."¹⁶ Específicamente, el requerimiento que un contrato escrito debe

13. POUND, *supra* note 6, at 270.

14. POUND, *supra* note 9, at 141.

15. *Vea* RESTATEMENT (SECOND) of CONTRACTS § 213 cmt. a (1979). Sección 213 provee que:

(1) Un acuerdo integrado obligatorio despidе acuerdos anteriores que no son consistente con ellos. (2) Que un acuerdo obligatorio completamente integrado despidе cualquier acuerdo anterior dentro de su alcance. (3) Que acuerdo integrado que no compromete o que es anulable y evitado no despidе ningún acuerdo anterior. Pero un acuerdo integrado, aunque no obligatorio, puede ser efectivo para rendir inoperante un término que habría sido parte del acuerdo si no se hubiese integrado.

Id. (Nota editorial: traducido de Inglés).

16. Arthur L. Corbin, *The Interpretation of Words and the Parol Evidence Rule*, 50 CORNELL L.Q. 161, 188-89 (1965) (nota editorial: traducido de Inglés).

ser ambiguo en orden de introducir prueba externa para determinar la intención verdadera de los partidos ha sido criticada. Por ejemplo, el Juez Posner observó que, “un documento con lenguaje claro puede rendirse incierto - y hasta ver significado evidente invertido - por la manera en que conecta, o fracasa en conectar, con los temas en que describe.”¹⁷ “La discrepancia entre la palabra y su mundo es una fuente común de problemas interpretativos por todos lados.”¹⁸ Además, el criticó la regla por que presume una precisión en el idioma que no puede existir, y requiere que el juez determine el intento verdadero de los partidos a una transacción que está distancien ambos el tiempo y la circunstancia.¹⁹

Es cierto que la ley de contratos estadounidense se parte desde la rigidez de la regla. Por ejemplo, el *Uniform Commercial Code* (Código Uniforme de Comercio) permite que al interpretar acuerdos comerciales, el curso de comercio, el curso de ejecución, y el curso de su desempeño, juega un papel importante.²⁰ Este requerimiento surge de la noción que los comerciantes comerciales están mejores servido con las reglas reales de los comerciantes ordinarios en el mundo verdadero comercial, que estar obligados por las reglas de la corte que van más allá veces de ser practico en un sentido comercial.²¹

B. El Significado de Interpretación

En negociaciones internacionales, es casi imposible averiguar la intención verdadera de los partidos sin introducir prueba externa. Por lo tanto, la finalidad de un acuerdo escrito podría causar dificultad en ejecución porque el significado puesto a una palabra esta influido, entre

17. *AM Int'l, Inc. v. Graphic Management Assoc., Inc.*, 44 F.3d 572, 577 (7th Cir. 1995) (nota editorial: traducido de Inglés).

18. *Id.* at 577.

19. *URS Corp. v. Ash*, 427 N.E.2d 1295, 1299 (Ill. App. Ct. 1981).

20. U.C.C. §2-202 (1994). Esta sección provee que [términos con respecto a los memorándums confirmatorios por los partidos acordados o que se coloca de otra manera en una escritura destinada por los partidos como una expresión final de su acuerdo con respecto a tales términos se incluyen no pueden ser contradicción por la evidencia de ningún acuerdo anterior o de un acuerdo oral contemporáneo, pero puede ser explicado o complementado (a) por el curso de la negociación o uso de comercio (Secciona 1-205) o por el curso de desempeño (Seccionada 2-208); y (b) por la evidencia de términos adicionales uniformes a menos que la corte encuentre la escritura para tener se destinado también como una declaración completa y privativa de los términos del acuerdo.

Id. (Nota editorial: traducido de Inglés).

21. *Vea generalmente* Raymond T. Nimmer, *Article 2B Preface: Meeting the Information Age*, V (UCC Discussion Draft, Dec. 1, 1995); GRANT GILMORE, *THE DEATH OF CONTRACT* 8 (1974).

otras cosas, por la cultura, edad, y el ambiente del interprete. Por ejemplo, una persona criada en Boston puede adjuntar un significado diferente a una palabra particular comparado con una persona criada en Los Angeles. Además, una persona que habla Japonés y una persona que habla Ingles adjuntaría diferencias tremendas en el significado de una palabra también.

Aunque una aplicación rígida de las reglas sean criticadas, la importancia de un contrato escrito permanece bastante intacto. El contrato escrito todavía esta "señalado para finalizar y formalizar el acuerdo, y que el uso de evidencia oral menos formalizada en determinar el significado es considerado retrogrado."²²

La discusión de negociaciones internacionales trae a mente el famoso caso del *pollo*.²³ En este caso una disputa surgió de un contrato entre un vendedor Estadounidense y un comprador Suizo por la venta de un *pollo*.²⁴ Los términos del acuerdo proveyeron como se indica a continuación: "EU *Pollo* Fresco Congelado, Grado A, Inspeccionado por el Gobierno, Desengrasados 2 1/2 - 3 libras y 1 1/2 - 2 libras, cada uno, todos los *pollos* individualmente envueltos en vacío, empaquetados en cartones seguros de fibra, en cajas de madera, apropiadas para la exportación."²⁵ Cuando el *pollo* llegó a Suiza, resultó que el *pollo* no era de sartenes o de parrillas como el comprador pensó, pero eran aves y *pollos* de guisar.²⁶ La corte de Nueva York dijo que el punto en el caso era "¿que es *pollo*?"²⁷

La corte retuvo que los *pollos* de guiso enviados por los vendedores a los compradores coincidieron con uno de los significados del diccionario a la palabra *pollo* y que el comprador tenia el peso de probar que, "definición para *pollo* se uso en su más estrecha vía más bien que en el sentido más ancho," y finalmente retuvo que el comprador no podía despedir la carga.²⁸ Como resultado, la corte retuvo que el *pollo* de guiso que el vendedor envió al comprador estaba dentro de la definición de un

22. Salbu, *supra* note 5, at 1249. El Profesor Salbu fomenta los estados que "parejos cuando hay ambigüedad, [el Estadounidense] inclinación esta favorecer redactar intento sobre el intento negociador. La [redactando] afirmación de partido de intento en términos elegir se considerar generalmente mora el e obligando que unas [acordando] declaraciones de partido en lo que concierne a su comprensión de intento al tiempo de negociación." *Id.*

23. *Frigalment Importing Co. v. B.N.S. Int'l Sales Corp.*, 190 F. Supp. 116 (S.D.N.Y. 1960).

24. *Id.*

25. *Id.* at 117 (nota editorial: traducido de Inglés).

26. *Id.*

27. *Id.*

28. *Id.* at 121.

pollo, y, por lo tanto, decidió a favor del vendedor estadounidense.²⁹ Un comentarista notó que la corte no resolvió la pregunta autoimpuesta de "que es un *pollo*,"³⁰ pero solamente determinó "si la mercancía que el vendedor envió al comprador era *pollo* o no."³¹

Aquí, la corte no miró si la palabra *pollo*, literalmente traducida al Alemán, constituiría el mismo significado en Ingles.³² Al igual, tal fallo puede producir problemas cuando un negociante japonés - contrate con uno estadounidense. Por ejemplo, según el *Shogakukan, Progressive: English - Japanese Dictionary*, la palabra *pollo* tiene más de seis significados como un nombre.³³ Su primer significado provee que es un *niwatori*,³⁴ un pollito (dentro de un año de edad); generalmente, un *pollo* joven. cf. una ave.³⁵ Por siguiente el pueblo Japonés ordinariamente asocia un *pollo* tierno con la palabra *pollo*.³⁶

Si la corte no considera prueba externa simplemente porque el juez encuentra la palabra clara y inequívoca, algún resultado injusto puede resultar. Además, dado la jerarquía de los idiomas de negocios internacionales, aquellos que tienen el Ingles como el idioma nativo tendrían una ventaja sobre otros partidos a menos que las cortes están dispuestas a considerar las diferentes culturas. Además, resulta aún más problemático que en el contexto de un idioma, algunas palabras Inglesas son usadas como son aunque en el Japonés no tienen el mismo significado. Por ejemplo, la palabra *mansión* en Ingles describe una casa enorme sobre una colina donde una familia rica vive. Por otra parte, la palabra *mansión* usada en el Japonés describe algo cercano a una casa de apartamento o una casa de arrendamiento.³⁷ Si un contratista de bienes raíces japonés y una

29. *Frigalment Importing*, 190 F. Supp. at 121.

30. *Id.*

31. MARVIN A. CHIRLESTIEN, *CONTRACTS* 78 (1990) (nota editorial: traducido de Inglés).

32. *Frigalment Importing*, 190 F. Supp. at 116.

33. OKANA KATSUJINO JITSUYO SHIN [SHOGAKUKAN, PROGRESSIVE: ENGLISH-JAPANESE DICTIONARY] 625 (3d ed. 1985).

34. *Niwatori*, según el *Jitsuyo Shin Kokugo Dictionary*, es un pájaro domestico que pertenece a la familia del faisán, propia de los comestibles como los huevos. *Id.*

35. *Id.* (nota editorial: traducido de Inglés).

36. Debe notarse que la palabra *pollo* se usa tal y como está en el idioma Japonés. En otra palabra, una persona ordinaria sin ningún conocimiento especial del idioma Ingles comprendería el significado de la palabra *pollo* si uno tuviese que usar lo.

37. Si el lector tiene dificultad en comprender esta noción, debe de pensar lo siguiente. La palabra *fiuton*, que es una palabra japonés describe una cubierta suave usada cuando se duerme en los Estados Unidos. En Japón, sin embargo, la palabra incluye la cubierta, pero también incluye el colchón que va abajo del cuerpo humano donde dormimos. Similarmente, la palabra *hibachi*,

compañía estadounidense entraran en un contrato de arrendamiento para una *mansión*, el resultado sería significativamente diferente en una corte japonés y una corte estadounidense.

III. COMO LOS ACUERDOS LA VISION SOBRE LA INTREPETACION SE DIVISA EN EL JAPON

La ley de contratos japonés constituye una parte del Código Civil Japonés. El Código Civil Japonés adoptó el Código Alemán en 1866.³⁸ Los Japonés adoptaron el Código Alemán en una esperanza de convertirse en la Alemania de la Asia.³⁹ La Alemania, lo cual era más bien un país pequeño, estaba rodeado por los Franceses, los Británicos, los Rusos, y otras naciones poderosas. Los Japoneses, después de su revolución civil, desearon convertirse en una nación civilizada en el sentido occidental y, por lo tanto, buscó un personaje ejemplar en la civilización occidental. Como resultado, ellos se encontraron en una situación similar a los Alemanes.

Adicionalmente, los Japonés sintieron un acercamiento a la manera en que los Alemanes rigieron su país adaptado a sus propias necesidades.⁴⁰ Consiguientemente, el Japonés adoptó la ley de ese país.⁴¹ Todavía, en tiempos moderna, el código civil emplea un papel importante en transacciones de negocio aunque el Código Comercial también juegue un papel importante.

A. El Código Civil Japonés en Relación al Derecho Continental

La teoría básica detrás la ley Continental, como discutida anteriormente, es la noción de la *teoría de determinación*. Bajo la *teoría de determinación*, la ley enfoca en la intención de los partidos, y da poca atención a los aspectos de la intención.⁴² Por otra parte, la ley común

también una palabra japonesa describe cualquier cosa que tenga una parrilla con incendio quemando debajo. Por otra parte, un Japonés típico asociaría la palabra con un tipo específico de olla (que puede interpretarse como (*b*)*hachi*) hecho de cerámica con incendio (que se interpreta como *hi*) quemando desde una pila de carbón.

38. *Vea generalmente* MINPO, Law No. 89 of 1896, Law No. 9 of 1898.

39. 1 RYOTARO SHIBA, TOBU GA GOTOKU 235 (1980). *Vea también* ZENTARO KITAGAWA, DOING BUSINESS IN JAPAN § 3.01(4) (1990).

40. SHIBA, *supra* note 39, at 237. *Vea también* KITAGAWA *supra* note 9, § 3.01(4).

41. Para una discusión más detallada sobre por que los Japoneses adoptaron costumbres alemanas, *vea* Shiba, Tobu Ga Gotoku (Bunshun publicaciones) Describiendo la era después de la evolución Civil Japonés hasta cuando uno de los políticos destacados en esa era, Takamori Saigo, conduco un golpe de estado). *Vea también*, 2 RYOTARO SHIBA TOBU GA GOTOKU 161 (1980).

42. *Vea generalmente*, GILMORE, *supra* note 1, at 17.

estadounidense esta basada en la *teoría de relaciones*.⁴³ Bajo esa teoría, la ley enfoca la relación objetiva entre los partidos y no en el intento subjetivo de un partido.⁴⁴

Bajo la *teoría de determinación*, el Código Civil Japonés estableció la regla que un "contrato es un producto legal si es creado por la unión de dos o más voluntades conflictivas."⁴⁵ Esta regla general parece haber operado hasta la revolución industrial. Con el aumento de negocios comerciales, el enfoque únicamente sobre la intención de un partido produjo problemas a causa del efecto de un individuo sobre la *confianza* de terceros sobre su expresión de la intención.⁴⁶ Como resultado, las reglas como el requerimiento de *honestidad* y *lealtad*, etc., desarrollan un orden que impone restricciones sobre la *teoría de determinación*.⁴⁷

2. Los Principios Fundamentales del Código Civil Japonés y la Ley de Contrato

Hay tres principios fundamentales del Código Civil que constituyen el Código Civil Japonés. Estas incluyen: 1) la libertad de contrato, 2) la responsabilidad por negligencia, y 3) el principio de posesión. La libertad de contrato consiste de cuatro aspectos importantes:⁴⁸ primero, la libertad de hacer un contrato; segundo, la libertad de entrar en el contrato con un partido elegido; tercero, la libertad para determinar los contenidos del contrato; y finalmente, libertad de requerimientos formales.⁴⁹

A causa del efecto práctico del cuarto requerimiento, a saber, libertad de requerimientos formales, los jueces japoneses se dan el lujo de

43. Esta *teoría de relación* debe absolutamente distinguirse de la llamada *teoría de contrato correlativo*. GILMORE, *supra* note 21, at 106 n.7.

44. GILMORE, *supra* note 21, at 41-45.

45. SAKAE WAGATSUMA, SHIN-TEI MINPO SOUSOKU, 244 (1965); KIKUO ISHIDA, KEIYAKUOUSOKURYOKU [THE BINDING EFFECT OF CONTRACTS], 1 MINPO KOGI 88 (nota editorial: traducido de Japonés).

46. POUND, *supra* note 9, at 148.

47. TSUYOSHI KINOSHITA, AN INTRODUCTION TO THE COMPARISON OF JAPANESE AND AMERICAN CONTRACT LAW, 8 KEIYAKU-HO GAISETSU; CONTRACTS IN INTERNATIONAL TRANSACTIONS 1, 4.

48. 3 KITAGAWA, *supra* note 39, § 1.02 (1).

49. Como el Profesor Kitagawa describe, "[e]n los Códigos Civil y Comercial, los contratos son consensual y así no necesitan cometerlo a escrito para ser efectivo. De hecho, los requerimientos de ceremonia son ajenos a los Códigos Civil y Comercial e un contrato para regalo con la extensión puede concluirse oralmente." *Id.* Hay, sin embargo, cierto contratos que requieren que el documento sea escrito sometido y archivado a una entidad gubernamental. Este requerimiento, sin embargo, no impide partidos de crear un contrato y, además, esta en el reino de la ley administrativa. Consiguientemente, esta afuera del alcance de este artículo.

considerar pruebas externas aun cuando el contrato se determina ser integrado.⁵⁰ Consiguientemente, los negociantes acostumbran redactar documentos con esta noción en mente. Además, porque los acuerdos escritos son nada más que un documento que emite confianza mutua, los documentos contractuales tienden ser muy cortos.

El Código Civil, que incluye la ley de contratos, comienza con provisiones generales. El artículo uno provee que: "1) los derechos individuales están sujetos a una política publica; 2) El empleo de los derechos y el desempeño de la obligación cumplirá con los requerimientos de *lealtad* y serán cumplidos con *honestidad*; 3) Los abusos de derechos no son tolerados."⁵¹ En desempeñar las obligaciones del contrato, tiempo de desempeño, lugar de desempeño, y otros detalles específicos, pueden crear un problema. La ley y el acuerdo mismo pueden ser capaz de proveer los detalles, pero en resolver la mayoría de los problemas "los partidos, especialmente el prometedo que actúen honestamente, a fin de resolver el problema."⁵² En otras palabras, la resolución de un problema esta basada sobre la *honestidad* del prometedo. Estos principios se definieron en el Código Civil Francés⁵³ y el Código Civil Alemán,⁵⁴ pero no específicamente en el Código Civil Japonés. Los tratados y los casos, sin embargo, han tomado la misma visión.⁵⁵

En interpretar el requerimiento de *lealtad* y *honestidad* el Saiko Saibansho, la Corte Suprema del Japón, retuvo que el "principio de *lealtad* y *honestidad* no solamente aplica al empleo de derechos y el desempeño de

50. 3 KITAGAWA, *supra* note 39. Profesor Kitagawa provee que hay numerosas razones para las diferencias en resolver ambigüedades o incertidumbres.

[P]rimero, la máxima que un contrato será interpretado como efectivo y valido; segundo, los jueces japoneses, no estorbado por la regla de evidencia o por reglas privativas de evidencia, pueden concentrar directamente en el propósito de los partidos; y tercero, optativo provisiones que aclaran o complementan las intenciones de los partidos frecuentemente dispensa con la reserva para redactar cláusulas detallados en el contrato.

Id. § 1.09(4).

51. MINPO [CIVIL CODE] art. 1 (1886) (Japan) (nota editorial: traducido de Japonés por el escritor).

52. KIYOSHI IGARASHI, ET AL., RIGHTS UNDER THE CIVIL CODE, 1 MINPO KOGI (nota editorial: traducido de Japonés por el escritor).

53. CODE CIVIL [C. Civ.] art. 1134 (Fr.).

54. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) [CIVIL CODE] art. 242 (G.D.R.).

55. Porque la ley Japonés no es un sistema parecido a la ley común, la importancia de una disposición anterior de una corte es algo menos del de un precedente en los Estados Unidos. Los tratados, sin embargo, tienen una autoridad importante en determinar el resultado de los casos. *Vea generalmente* Wean Khing Wong, *Protecting American Software in Japan*, 8 COMPUTER L.J. 111, 115-16 (1988); 3 KITAGAWA, *supra* note 39, § 3.02(a).

obligación, pero también constituye unos de los criterios en interpretar contratos.⁵⁶ Consiguientemente, en determinar los derechos y obligaciones de los partidos al contrato, cualquier evidencia será considerada para determinar si los partidos actuaron en *lealtad* y *honestidad* el uno hacia al otro.

IV. CASOS QUE DISCUTEN LOS PROBLEMAS DE LA INTERPRETACION Y EL *PAROL EVIDENCE RULE* CON LA LEY JAPONES

Los casos siguientes describen el desarrollo del problema de interpretación y el *Parol Evidence Rule*. El primer caso proviene de la Corte de las Apelaciones de Nueva York, de 1928, donde los jueces Andrew, Kellog, y Cardozo fueron parte del tribunal.⁵⁷ El segundo de los tres casos viene desde la Corte Suprema de California, que fue dirigida por el Juez Traynor.⁵⁸ El tercer caso viene de la Corte de las Apelaciones del Séptimo Circuito donde el Juez Posner regio como el juez principal.⁵⁹

A. *Mitchill v. Lath*⁶⁰

1. La Disposición por la Corte Original

Los hechos del caso son como se indica a continuación. Los demandados, los *Laths*, deseaban vender una parcela de tierra. Sobre el otro lado del camino ellos poseían una hielera que se encontraba sobre la propiedad de un tercero. La demandante, Sra. *Mitchill*, penso comprar la tierra, pero ella pensó que la hielera era desagradable. Posteriormente, los *Laths* prometieron y acordaron oralmente que iban a quitar la dicha hielera.⁶¹ Confiando en esa promesa, la Sra. *Mitchill* compro la propiedad e hizo mejoramientos considerables sobre la propiedad, pero los *Laths* no quitaron la hielera.

56. Judgment of July 5, 1957, Saikosai [Corte Suprema], 11 MINSHU 1193 (Japan) (nota editorial: traducido de Japonés por el escritor).

57. *Mitchill v. Lath*, 160 N.E. 646 (N.Y. 1928).

58. *Masterson v. Sine*, 436 P.2d 561 (Cal. 1968); *Pacific Gas & Elec. Co. v. G.W. Thomas Draynage & Rigging Co.*, 442 P.2d 641, 644 (Cal. 1968); *Delta Dynamics, Inc. v. Arito*, 446 P.2d 785 (Cal. 1968).

59. *Briston v. Drake, Inc.*, 41 F.3d 345 (7th Cir. 1994); *AM Int'l, Inc. v. Graphic Management Assoc., Inc.*, 44 F.3d 572 (7th Cir. 1995); *Cannon v. Wittek Co. Int'l*, 60 F.3d 1282 (7th Cir. 1995).

60. *Mitchill*, 160 N.E. at 646.

61. *Id.*

La corte tuvo que determinar si la promesa oral, no incluida en el contrato escrito final, debería ser impuesta o no.⁶² La corte describió que se hace falta para que un acuerdo oral varíe el contrato escrito, debe de ser:

1) Que el acuerdo esté en forma colateral; 2) no se deben de contradecir provisiones expresas o implicadas dentro del contrato escrito; 3) la promesa oral debe ser una en la cual los partidos no hubieran esperado en personificar la escritura o, poniéndolo en otra manera, una inspección del contrato escrito, leído en la luz a las circunstancias, no debe indicar que la escritura aparezca 'como contener compromisos de los partidos y de definir el objeto y medida del alcance de tales compromisos.' Y otra vez, no debe ser tan claramente conectado con la transacción principal para que sea parte del acuerdo escrito.⁶³

La corte había encontrado que el acuerdo no había cumplido ninguno de los requisitos.⁶⁴ Consiguientemente, la corte encontró que el acuerdo oral que los *Laths* habían hecho no era ejecutable.⁶⁵ Por lo tanto, la corte retuvo que los *Laths* no tenían ninguna obligación de quitar la hielera.⁶⁶

2. Disposición por una Hipotética Corte Japonés.

¿Que sucedería si este caso hubiera sido probado en una hipotética corte japonesa? ¿Cambiaría el resultado? Comenzará por la aplicación de los principios generales del Código Civil. Primeramente, como previamente discutido, la corte no impedirá la introducción de la prueba que los *Laths* habían hecho un acuerdo oral con la Sra. *Mitchill*. Consiguientemente, el acuerdo oral entre las dos partes constituiría una parte de la evidencia. En este momento, haría ya una diferencia significativa porque la única razón por la cual la mayoría en la Corte de las Apelaciones de Nueva York no pudo considerar la introducción de la

62. *Id.*

63. *Id.* at 647 (nota editorial: traducido de Inglés).

64. *Id.*

65. *Id.* at 646.

66. El Juez Lehmen disiente en este caso e intenta de dividir el acuerdo en dos partes. En otras palabras, Juez Lehmen dice que el acuerdo que fue escrito para transmitir la tierra y el acuerdo oral para quitar la hielera eran dos acuerdos separados. Por lo consiguiente, Juez Lehmen dice que el acuerdo no adapta la tercera condición y, por lo tanto, no es excluido por el *parol evidence rule*. *Mitchell*, 160 N.E. at 648-50.

evidencia era la existencia del *Parol Evidence Rule*.⁶⁷ Además, el lector del caso puede inferir fácilmente como la corte estaba poco dispuesta de decidir a favor de los *Laths* en mirando ciertas expresiones por la corte, como “nosotros no decidimos sobre las delincuencia morales,”⁶⁸ implicaba de ese modo que los *Laths* fueran moralmente culpables.

El Código Civil además provee que la regla sobre la lealtad y la honestidad también requiere que las cortes interpreten el contrato consiguientemente. El problema aquí es que si la corte interpretaría el contrato así, según los principios de la *honestidad* y la *confianza*, daría lo mismo el resultado de la corte de Nueva York porque la obligación no estaba proveído en el contrato. El foco principal, sin embargo, del requerimiento de la *lealtad* y la *honestidad* esta sobre la conducción de las partes y, por lo tanto, el Código Civil requerirá que los *Laths* quiten la hielera.

En *Sanjo-Kikai-Seisakusho Inc. v. Sanko Diesel Inc.*,⁶⁹ los demandados intentaron escapar la responsabilidad de pagar una cantidad de dinero obtenida por un negocio que adquirieran de los demandantes. El demandante había transferido el negocio según un contrato hecho varios años atrás. Además, los demandados hicieron mejoramientos al negocio y usaron las instalaciones que fueron asignados a los demandados según el contrato.

La disputa surgió porque los demandados no habían pagado la cantidad de dinero por el negocio que adquirieron los demandantes. El argumento del demandado fue que el traslado del negocio no estaba proveído en los Artículos de la Incorporación conforme con el Artículo 168 párrafo 1, artículo 6 del Código Comercial. En otras palabras, los demandados hicieron el argumento considerablemente similar al de los *Laths*, el cual es “usted no lo puso por escrito.” La Corte Suprema Japonesa, sin embargo, retuvo que el argumento de los demandados estaban contra de la *honestidad* y la *lealtad*. La Corte Suprema Japonesa explicó que acordando a ejecutor conforme a un acuerdo oral, y consecutivamente tomando ventaja del hecho de que el acuerdo no estaba por escrito, era una violación al requerimiento de la *confianza* y la *honestidad*.

Aplicando los principios derivados del caso *Sanjo-Kikai-Seisakusho*, podemos inferir que la corte japonesa hubiese requerido que los *Laths* quitaron la hielera, aun cuando el lenguaje no estuviese proveído

67. *Id.* at 647.

68. *Id.* at 646.

69. Judgment of Sept. 11, 1986, Saikosai [Corte Suprema], 624 HANREI TIMES 127 (Japan).

en el acuerdo escrito. Además, aunque el Código Civil no provee específicamente por ello, la ley del contrato japonés requiere que las partes extiendan la *honestidad* y la *confianza* a sus deberes colaterales de los contratos.⁷⁰ En otras palabras, requerimientos como los de divulgar el tiempo del acuerdo y informar a la parte contraria de cualquier dificultad ocurriendo durante el desempeño del deber, es un requerimiento que debe cumplirse aún en ausencia de tales términos en el contrato.⁷¹ Consiguientemente, la corte miraría a cualquier deber colateral que las partes estuviesen obligados a desempeñar.

Otro análisis se puede hacer aplicando una teoría análoga a la teoría estadounidense del *promissory estoppel* (permitiendo la recuperación de daños causado por la confianza en una promesa sin cumplir). Los casos japoneses, después de la guerra, muestran una aplicación del requerimiento de la *confianza* y la *honestidad*. Uno de los conceptos que pueden derivarse de estas aplicaciones por las cortes es un concepto similar a la teoría del *promissory estoppel* de impedimento. Se describe que la aplicación de este principio fue usado para controlar la conducta amoral de las partes.⁷² Algunos casos discuten situaciones en la cual una parte se conduce de una manera y se desempeña de otra forma, contradiciendo su conducción previa. Esta es una situación donde las cortes aplican una teoría similar a la teoría estadounidense del *promissory estoppel*.⁷³ Consiguientemente, el resultado que una corte japonesa puede alcanzar puede ser precedida por una aplicación de la teoría del *promissory estoppel* de impedimento sin aplicar el *Parol Evidence Rule*.

La sección 90 del *Restatement of Contracts* provee en la parte pertinente que:

[una] promesa en la cual el prometedor debe de esperar razonablemente para inducir una acción o indulgencia por parte del tenedor de una promesa o una tercera persona, y que induce tal acción o indulgencias obligatoria si una injusticia puede ser evitada solo por la aplicación de esa promesa. El remedio otorgado por ese rompimiento puede ser limitado y determinado por la justicia.⁷⁴

70. *Vea generalmente* 3 KITAGAWA, *supra* note 39, § 1.03(3)(f).

71. 3 KITAGAWA, *supra* note 39, § 1.09 (3)(f) (Deberes Incidentales).

72. IGARASHI ET AL., *supra* note, at 20.

73. *Id.*

74. RESTATEMENT (SECOND) OF CONTRACTS § 90(1) (1979).

Una ilustración proveída en la sección 90 describe una situación lo cual es similar al hecho modelo del caso *Mitchill*, excepto por la existencia del documento escrito. Si el documento escrito constituyó solo una parte de la evidencia y hay otra *parol evidence*, esta ilustración se adaptaría perfectamente a los hechos del caso *Mitchill*.

Esta ilustración provee lo siguiente, "A promete a B de no fallar en juicio, por un tiempo especificado, una hipoteca que A retiene sobre la tierra de B. B así prosigue en hacer mejoramientos sobre la tierra. La promesa de A lo compromete y puede ser impuesta por un fallo en juicio antes del tiempo reglamentado."⁷⁵ Esta ilustración puede ser más simple si se describe la situación como indicada a continuación: "A promete hacer X. B desempeña Y confiando en la promesa de A. La promesa de A se impondrá." En el caso de *Mitchill*, A es los *Laths*, B es la Sra. *Mitchill*, X significa la promesa de quitar la hielera, y es la compra de la tierra y el gasto de sumas considerables para mejorar la propiedad para su uso como una residencia de verano.⁷⁶ La corte decidirá que la promesa de A (los *Lath's*) debería ser impuesta. Consiguientemente, las cortes japoneses alcanzaran un resultado contrario utilizando un concepto similar a la teoría del *promissory estoppel* y, por lo tanto, impondría la promesa oral de los *Laths*.

Según la corte de *Mitchell*, en muchos casos las cortes han retenido que la introducción de los contratos colaterales dichos de haber sido la causa inducida del contrato principal.⁷⁷ La corte citó muchos casos como autoridad sosteniendo que una estipulación oral, dicha ser la causa principal por la ejecución subsiguiente del arrendamiento a saber, concierne a algún acto hecho por el propietario, o alguna condición con respecto al local arrendado, no podría ser mostrada.⁷⁸ Las cortes japoneses, sin embargo, quisieron llegar a un resultado diferente en cada uno de estos casos. Si el adversario es capaz de producir amplia evidencia, incluyendo acuerdos orales anteriores y de hecho, cualquier evidencia pertinente para establecer de *buena fe* la dependencia en el acuerdo oral, el juez debe imponer el acuerdo colateral conforme al requerimiento de la *lealtad* y la *honestidad*.

75. *Id.* § 90 cmt. a, illus. 2.

76. *Mitchill v. Lath*, 160 N.E. 646 (N.Y. 1928).

77. *Id.* at 648.

78. *Id.* El caso de *Mitchill* cita casos tal como *Daly v. Piza*, 94 N.Y.S. 154 (1905); *Love v. Hamel*, 69 N.Y.S. 251 (1901); *Taylor v. Hopper*, 62 N.Y. 649 (1878); *Wilson v. Deen*, 74 N.Y. 531 (1875); *Johnson v. Oppenheim*, 55 N.Y. 280 (1873).

3. Disposición por una Corte Estadounidense Hoy en Día.

La aplicación del *Restatement (Second) of Contracts*,⁷⁹ que es utilizada como una autoridad por muchas cortes hoy en día, puede rendir un resultado diferente que en el caso de *Mitchill*. Según el *Restatement*, si el documento es un acuerdo integrado obligatorio, se despidе cualquier acuerdo anterior si ese no es consistente con ellos.⁸⁰ Además, si el documento esta integrado completamente, el documento “despide los acuerdos anteriores si están dentro de su alcance.”⁸¹ Con respecto a si un documento esta integrado se “determina por el juez en la primera instancia como una pregunta preliminar a una decisión interpretativa o a la aplicación del *Parol Evidence Rule*.”⁸² Además, el determinar cuales documentos son integrados o no es una pregunta de hecho para ser determinada según toda la evidencia pertinente.⁸³ En otras palabras, el juez tomará toda la evidencia pertinente en consideración y entonces determinará si el documento es integrado o no. Consiguientemente, en el caso de *Mitchell*, el juez tomaría en consideración el hecho que los *Laths* habían hecho un acuerdo oral para quitar la hielera en determinar si el documento estaba integrado o no.

La Corte de las Apelaciones de Nueva York encontró que el documento estaba integrado y, por lo tanto, no permitieron la introducción de la evidencia.⁸⁴ Sin embargo, bajo la vista moderna, la evidencia probablemente seria admitida porque el *Restatement* emplea una norma más liberal en comparación a la norma usada en el caso de *Mitchill*. Además, el jurado (suponiendo que este sea un proceso de jurado) consideraría el acuerdo oral hecho entre las dos partes y probablemente requeriría que los *Laths* quitara la hielera.

Esta conclusión muestra que las cortes estadounidenses van hacia en una dirección que admite cualquier evidencia pertinente mientras no cree un fraude. El problema de los fraudes es prevenido por un sistema de selección conducida por los jueces procesales. El juez determina si la evidencia existente es creíble con respecto a cualquier acuerdo oral o escrito anterior o simultáneo, o cualquier otro *parol evidence*. Si el juez tribunal determina que la tal evidencia existe, el juez determinará que el

79. Este artículo refiere al RESTATEMENT (SECOND) OF CONTRACTS porque no es necesario a referir al primer RESTATEMENT.

80. RESTATEMENT (SECOND) OF CONTRACTS § 213 (1).

81. *Id.* § 213(2).

82. *Id.* § 209 cmt. c.

83. *Id.*

84. *Mitchill v. Lath*, 160 N.E. 646 (N.Y. 1928).

documento escrito no era integrado, esto permitirá cualquiera evidencia que entre y dejara que el probador de hecho determine si hubo de hecho un acuerdo oral o no. Este proceso de selección, conducido por el juez, parece ser una barrera suficiente y que el juez esta familiarizado con la ley de contratos así como con las reglas de evidencia. Los jueces podrían estimar el daño potencial que la introducción de la *parol evidence* pudiera ocasionar al adversario de la evidencia, y será capaz de evitar cualquier injusticia que puede crearse. La tendencia hacia la destrucción del *Parol Evidence Rule* es adicionalmente efectuada en los casos siguientes desde California en 1968.

B. La Trilogía Traynor⁸⁵

1. *Masterson v. Sine*

En 1968, la Corte Suprema de California, por la opinión del Justicia Traynor, considerablemente disminuyo la importancia del *Parol Evidence Rule*.⁸⁶ Comenzó con el caso de *Masterson v. Sine*.⁸⁷ Los hechos de este caso son detallados a continuación. Dallas Masterson y su esposa Rebecca, quien son los demandantes, transfirieron una hacienda a los demandados, Medora, quien es la hermana de Dallas, y Lu Sines, quien es el apelante en el caso, por una propiedad describiendo que:

[r]eservando a los otorgadores, aquí, una opción de compra la propiedad descrita en o antes de 25 de Febrero de 1968, por la misma consideración como siendo pagada hasta ahora más su valor de depreciación de cualquier mejoramiento que los cesionario puedan agregar a la propiedad desde y después de dos años y medio de esta fecha.⁸⁸

Después de la transferencia el otorgador se adjudicó quebrado, y el síndico de la bancarrota y Rebecca trajeron una demanda para establecer sus derecho en ejercer dicha opción.⁸⁹

Los demandados intentaron introducir en evidencia un testimonio que mostraría que "las dos partes quisieron que la propiedad quedara en la familia de los Mastersons y que la opción fuese por lo tanto personal a los

85. La discusión de estos tres casos emascularon el *parol evidence rule* basado en el artículo PETER LINZER, A CONTRACT ANTHOLOGY, 313 (1st ed. 1989).

86. *Id.*

87. *Masterson v. Sine*, 436 P.2d 561 (Cal. 1968).

88. *Id.* at 562.

89. *Id.*

otorgadores y no de ser ejercida por el fideicomisario en la bancarrota.”⁹⁰ La corte, sin embargo, rechazó el argumento del demandado y excluyó la evidencia que la opción fuese personal a los otorgadores.⁹¹ La Corte Suprema de California, avanzada por el Juez Traynor, revocó y retuvo que el juez procesal erró en excluir la prueba externa.⁹²

En su discusión inicial, el Juez Traynor describió que los “casos en California han decidido que cuando una integración debe ser determinada únicamente por la cara del instrumento, [citación omitida] la decisión de la corte es si el documento aparenta ser un convenio completo.”⁹³ El Juez Traynor adicionó, que “[n]inguna de estas reglas de formaciones estrictas, sin embargo, han sido aplicadas consistentemente.”⁹⁴ El ofrece dos pólizas que acomodan el *Parol Evidence Rule*. Una es que “la evidencia escrita es más precisa que la memoria humana,” y la otra está basada en el “temor de la defraudación o invento sin intención por testigos interesados en el resultado del litigio que puedan extraviar al determinante de los hechos.”⁹⁵ Pareciera que el Juez Traynor se refería específicamente al jurado en su uso de las palabras *el determinador de los hechos*. Esto lo vemos más tarde cuando el describe “la tendencia del jurado en encontrar mediante la simpatía y falta a la probabilidad de defraudación o memoria defectuosa que las partes hicieron un acuerdo oral al contrato escrito, o que los acuerdos tentativos preliminares no fueron abandonados cuando omitió este del escrito.”⁹⁶

Por resultado, el Juez Traynor concluyó que la “[e]videncia de acuerdos orales colaterales deberían excluirse únicamente cuando el determinador de los hechos pueda ser confundido.”⁹⁷ Nuevamente, en este contexto, se puede decir que *determinador de hechos* describe el puesto del jurado en este caso. Adicionalmente, el Juez Traynor provee normas en la cual la credibilidad de la evidencia pueden evaluarse se encuentran en el *Restatement* y en el *Uniform Commercial Code*.⁹⁸ El corolario de este

90. *Id.*

91. *Id.*

92. *Id.* at 567.

93. *Masterson*, 436 P.2d at 563.

94. *Id.*

95. *Id.* at 564 (nota editorial: traducido de Inglés).

96. *Id.*

97. *Id.*

98. *Vea* RESTATEMENT (FIRST) OF CONTRACTS § 240 (1)(b) (1932). El *Restatement* permite que las pruebas de un acuerdo colateral sea admitido si ese “acuerdo está como podría naturalmente haberse acordado por las partes al contrato escrito.” En otras palabras, el *Restatement* emplea un examen para determinar si se puede admitir tal evidencia, llamado el

argumento es que *Parol Evidence Rule* se basa por lo menos en una parte considerable, si no totalmente, sobre la desconfianza de la corte hacia la capacidad del jurado.

El peligro de no tener una regla similar al del *Parol Evidence Rule* se reduce considerablemente en las cortes japoneses porque el sistema legal japonés no utiliza un sistema de jurado. En otras palabras, todos los procedimientos en el Japón son tratados con un juicio en banca. Por lo consiguiente, el peligro que el determinador de los hechos sea confundido es disminuido considerablemente, o por lo menos reducido al nivel como si el *Parol Evidence Rule* estuviese en vigor. Esto no es decir que el jurado nunca es capaz de evaluar la verdad, pero para describir que la no - existencia del *Parol Evidence Rule* en el Japón no es un problema como en los Estados Unidos con el aspecto de la póliza descrita por el Juez Traynor.

2. Pacific Gas and Electric Co. v. G.W. Thomas Drainage & Rigging Co.

(*Pacific Gas*) fue el segundo caso en que la Corte Suprema de California, quitado por el Juez Traynor, discute los problemas de interpretación y el *Parol Evidence Rule*.⁹⁹ Fue una acción por daños causados a la propiedad del demandante bajo una cláusula de indemnización en el contrato.¹⁰⁰ El demandado entró en un contrato con el propósito de proveer labor y equipo para quitar y reemplazar una cubierta superiora de metal a la turbina de vapor. El acuerdo escrito provee, en parte, que el demandado "promete desempeñar el trabajo bajo su propio riesgo y costo, más indemnizar al demandante contra toda pérdida, daño, gasto, o responsabilidad que resulte de cualquier daño a la propiedad, proviniendo de cualquier modo en concesión con el desempeño de este contrato."¹⁰¹ En el curso del desempeño, la cubierta se cayó y se lastimó el rotor de la turbina que estaba expuesto. Subsiguientemente, el juez

examen "mas natural." El *Uniform Commercial Code* aplica una prueba mas liberal. Sección 2-202 provee en parte pertinente que: "[s]i los términos agregados son tales que, si acordados, hubiesen sido integrados, ellos seguramente habrían sido incluidos en el documento en la visión de la corte, entonces cualquier evidencia de su elaboración alegada debe guardarse del determinador de los hechos." U.C.C. § 2-202 cmt. 3 (1994) (nota editorial: traducido de Inglés). En otras palabras, el *Uniform Commercial Code* emplea un examen descrito como el de 'la certeza.

99. Pacific Gas & Elec. Co. v. G.W. Thomas Draynage & Rigging Co., 442 P.2d 641 (Cal. 1968).

100. *Id.* at 643

101. *Id.*

procesal retuvo que la cláusula de indemnización cubría el daño y decidió a favor del demandante.¹⁰²

La disputa del caso era si la corte había errado en excluir la evidencia ofrecida por el demandado para mostrar, "que la cláusula de indemnización significaba para las partes a solo incluir daños a la propiedad de terceros únicamente y no a la propiedad del demandante."¹⁰³ En sostener que la corte erróneamente rehusó considerar la prueba externa ofrecida para mostrar que la cláusula de indemnización en el contrato no estaba intencionada a cubrir daños a la propiedad del demandante, la corte describió que, "[a]lgunas cortes han expresado la opinión que las obligaciones contractuales son creadas por el uso de palabras ciertas, haya o no un intento para incluir tales obligaciones."¹⁰⁴ Este idioma describe la teoría del intento objetivo o la *teoría de no-determinacion* que es una tradición de los seguidores del Juez Holmes.¹⁰⁵ El Juez Traynor describió que, "[b]ajo esta visión, las obligaciones contractuales fluyen, no desde la intención de las partes, pero desde el hecho del uso de ciertas palabras mágicas. La evidencia de la intención de las partes, por lo tanto, llega a ser insignificante."¹⁰⁶ Esto describe, aunque exageradamente, la *teoría objetiva*, la cual está fundada en el sistema de la ley común tradicional estadounidense.

El Juez Traynor, como un juez destacado en el sistema legal estadounidense retuvo que en el caso de California, "sin embargo, la intención de las partes como expresada en el contrato son el origen de los deberes y derechos contractuales."¹⁰⁷ Además, Juez Traynor declaró que "[una] corte debe determinar y dar efecto a esta intención por medio del significado de las palabras que las partes utilizaron."¹⁰⁸ Finalmente el Juez Traynor agregó que, "la exclusión de la prueba externa pertinente para explicar el significado de un instrumento escrito podría justificarse solo si fuese factible para determinar el significado dado a las palabras en el instrumento por las partes."¹⁰⁹ Esta afirmación trae en su análisis legal la metafísica que el sistema legal estadounidense ha rechazado

102. *Id.* at 648.

103. *Id.* at 643.

104. *Id.* at 644.

105. *Pacific Gas & Elec. Co.*, 442 P.2d at 644.

106. *Id.*

107. *Id.*

108. *Id.*

109. *Id.* at 641.

vigorosamente.¹¹⁰ Este caso describe el movimiento de la *teoría de relación* hacia la *teoría de determinación*. El Juez Traynor concluyó describiendo que las palabras, “no tienen referencias absolutas y constantes.”¹¹¹ En otras palabras, la visión del Juez Traynor, sobre las teorías tradicionales de interpretación como la integración y *Parol Evidence Rule*, es que ya no tienen lugar en la jurisprudencia estadounidense.

3. Delta Dynamics, Inc. v. Arito

El tercer caso es el de *Delta Dynamics, Inc. v. Arito*,¹¹² donde un fabricante trajo una demanda contra el distribuidor por el rompimiento de un acuerdo de distribución. El acuerdo escrito de distribución proveía en parte pertinente que, “[s]i el distribuidor fracasa en distribuir de cualquier modo y en cualquier año el número mínimo de dispositivos para ser distribuida, este acuerdo estaría sujeto a una terminación por [el fabricante] sobre 30 días de aviso.”¹¹³ El contrato escrito adicionaba que “[e]n el suceso de rompimiento del acuerdo por cualquiera de las partes, el partido que predomine en cualquier acción recibirá daños o el derecho de obligar los términos del acuerdo a la otra parte, más autorizará a la recaudación razonable de los costos de abogado.”¹¹⁴ El distribuidor fracasó en distribuir el número mínimo de dispositivos de ser distribuido, y el fabricante terminó el contrato y trajo esta demanda para recuperar los daños por la falta del distribuidor en comprar la cuota de los primeros años bajo el acuerdo. La corte rechazó el argumento del distribuidor que el único remedio disponible para el fabricante era terminar el contrato, y fallar en contra al fabricante.¹¹⁵

El Juez Traynor retuvo que,

[l]a prueba de admisibilidad de la prueba externa para explicar el significado de un instrumento escrito no es si

110. KINOSHITA, *supra* note 47, at 4. En este artículo, el Profesor Kinoshita describe que Holmes define la responsabilidad contractual acumulada, como un encuentro de las mentes, o en otras palabras, una síntesis cierta de voluntades existentes, pero porque las palabras usadas por el promotor para describir su aceptación razonablemente inducen el acuerdo de la otra parte en que un negocio debe de tener lugar. Además, Kinoshita cita las palabras de Holmes: “La teoría de contrato es exclusivamente formal y externa.” *Id.* (citada desde OLIVAR WENDELL HOLMES, *THE COMMON LAW* 195-264 (1881) (nota editorial: traducido de Inglés)).

111. *Pacific Gas & Elec. Co.*, 442 P.2d at 644.

112. *Delta Dynamics, Inc. v. Arito*, 446 P.2d 785 (Cal. 1968).

113. *Id.* at 786.

114. *Id.*

115. *Id.*

aparenta a la corte ser simple y inequívoco sobre sus hecho, pero si la evidencia ofrecida viene al caso para probar el significado al cual el lenguaje del instrumento lo haría razonablemente susceptible.¹¹⁶

La corte encontró el idioma de la cláusula de terminación ambiguo porque era susceptible a dos interpretaciones razonables.¹¹⁷ Uno era que las partes podrían incluir la cláusula de terminación para deletrear específicamente la condición sobre el cual el fabricante se disculparía del desempeño adicional bajo el contrato.¹¹⁸ La otra interpretación razonable, según el Juez Traynor, era que "este colocó un remedio exclusivo para el repudio del acuerdo en mantener la cuota en cualquier año."¹¹⁹ Como resultado, esta corte retuvo que la corte erró en excluir la evidencia ofrecida para probar el significado de la cláusula de terminación para el distribuidor.¹²⁰

En este caso, el Juez Mosk, quien concurrió en los dos casos previos,¹²¹ notó en su disensión que "[d]ado los dos empresarios experimentados, ambos representados por un consejo competente, es virtualmente imposible bajo la reciente evolución de las reglas de evidencia de redacción que un contrato escrito pueda producir resultados predicables en corte."¹²² Esta opinión describe el problema claramente cuando no hay una regla que le de prioridad al acuerdo escrito. Aunque esta finalmente fracase en persuadir las cortes, el argumento que las partes están en desacuerdo con la interpretación del lenguaje del contrato rinde el contrato ambiguo, y así puede predominar.¹²³ Si esa situación sucede, el significado de un documento escrito sería reducido a nada más que una de las posibles evidencias.

Los tres casos discutidos, sin embargo, no exponen las reglas generales actuales en las cortes estadounidenses hoy en día. Las cortes todavía retienen la validez del *parol evidence* y excluyen la prueba externa que no pasa el examen de la certeza segura. Los casos siguientes describen el estado actual de esta regla.

116. *Id.* at 787 (citando *Pacific Gas & Elec. Co.*, 442 P.2d at 641).

117. *Delta Dynamics, Inc.*, 446 P.2d at 787.

118. *Id.*

119. *Id.*

120. *Id.*

121. *Masterson v Sine*, 436 P.2d 561, 567 (Cal. 1968); *Pacific Gas & Elec. Co.*, 442 P.2d at 648.

122. *Delta Dynamics, Inc.*, 446 P.2d at 789.

123. *Northwest Airlines, Inc. v. Globe Indem. Co.*, 225 N.W.2d 831, 837 (Minn. 1975). Aunque altamente criticado y virtualmente rechazado, fue la ley en Minnesota que en ese punto dos partes disintieron en que la interpretación de una palabra en particular fuese ambigua.

C. *El Estado Actual de La Regla*

Un profesional debe tomar en cuenta que las reglas que pueden extraerse desde los tres casos de California son más bien extremos. Consiguientemente, la visión general adaptada por las cortes actuales deben de determinarse. Por lo menos una corte ha considerado la regla recientemente. Los próximos tres casos fueron decididos en la corte de Apelación de los Estados Unidos en el Séptimo Circuito por el Juez Posner.

1. *Briston v. Drake Street Inc.*¹²⁴

Este caso surgió de un rompimiento de un contrato de empleo. La demandante fue contratada por el demandado para producir una obra para la cual el demandado era el autor y productor.¹²⁵ La demandante buscaba el sueldo que ella habría de recibir entre la terminación y la expiración programada del contrato.¹²⁶ El acuerdo escrito proveía que el demandado debía de autorizar la terminación del contrato sobre treinta días de aviso escrito anterior, o si el patrón cesara de conducir su negocio, o llegara a estar insolvente. El acuerdo escrito adicionó que solamente si el demandado fuese convicto de un crimen podría terminar el contrato sin responsabilidad hacia la demandante.¹²⁷ Los remedios en el acuerdo proveía que, "si el empleado era terminado por el patrón por cualquier motivo excepto el de una convicción de actos ilegales en torno al desempeño de sus deberes bajo el acuerdo, entonces tal terminación se considerará un rompimiento del acuerdo."¹²⁸ Además, el contrato incluía una cláusula de integración.¹²⁹ La corte rechazó el argumento del la demandante que el acuerdo escrito estaba claro e inequívoco sobre su cara,¹³⁰ y permitió el testimonio del demandado que aseguraba que el pago del salario estaba contingente en la apertura del espectáculo. La corte no tomo en cuenta el testimonio del la demandante que adicionaba que ella había "insistido sobre un contrato firme cabalmente a causa de los despidos incesantes al cual el demandado la había sometido."¹³¹

124. *Briston v. Drake Street Inc.*, 41 F.3d 345 (7th Cir. 1994).

125. *Id.* at 350.

126. *Id.*

127. *Id.*

128. *Id.*

129. *Id.* at 345.

130. *Briston*, 41 F.3d. at 350.

131. *Id.* at 350-51.

La Corte de Apelaciones del Séptimo Circuito, conducido por el Juez Posner, revocó el reglamento del juez procesal y retuvo que el contrato estaba claro sobre su cara y permitió la entrada de la evidencia para contradecir la escritura propiamente excluida por el *Parol Evidence Rule*. La corte detalló que:¹³²

si un contrato con tal redacción puede ser alterado por el testimonio oral para beneficio propio de una de las partes a lo que debe de ser su desempeño realmente depende de una condición no expresada en el contrato y completamente contradicho por las palabras en el contrato, el *Parol Evidence Rule* esta muerto y las cláusulas de integración ineficaz.¹³³

La corte adicionalmente anoto que ellos no tienen ninguna intención en abolir la regla.¹³⁴

La corte explico los peligros que se pueden impedir en usando el *Parol Evidence Rule*. La selección por el juez, en permitir admisión de cualquier prueba externa para determinar si las partes del acuerdo creían que el acuerdo significaban algo diferente a lo que aparentaba significar,¹³⁵ y su consideración de evidencia en *uso comercial*,¹³⁶ son mecanismos que los jueces usan para impedir resultados absurdos.¹³⁷ Uno de los motivos, aunque no expresamente mencionados en la opinión, que la corte invoco en utilizar el *Parol Evidence Rule* es en circunstancias cuando personas son adversamente afectadas por el acoso sexual de un patrón. La doctrina del *contra proferentum*, frecuentemente mencionada en casos de seguros para impedir resultados injustos al asegurado, es posiblemente la clave en este caso.¹³⁸ En otras palabras, el proponente de la prueba externa oral

132. *Id.* at 351.

133. *Id.*

134. *Id.* at 345 (nota editorial: traducido de Inglés).

135. Solo el juez puede, si es persuadido por la evidencia, dejar que el jurado lo determine. Esto fue referido por la corte como la doctrina de "ambigüedad extrínseca." *Id.* at 351-52.

136. La corte explica que el uso de comercio permite esta evidencia, "porque se relaciona a hechos públicos, significados públicos, que son menos fácil de falsificar. Permitir evidencia esto en por lo tanto, hace menos daño que el deseo de las partes que entran en un contrato escrito acordar una forma del proteger compromisos contra el trastorno del jurado." *Briston*, 41 F.3d at 352.

137. *Id.*

138. Similarmente, en casos japoneses, la doctrina de *contra proferentum*, fue invocada. Por ejemplo, los contratos de adhesión son generalmente interpretados en favor del partido que lo escribió. Una Corte Superiora de Tokio, donde el propietario redactó un acuerdo escrito proveyendo que "en caso de incumplimiento del pago del inquilino de un mes, el propietario adquiriría el derecho de evacuar inmediatamente sin considerar la existencia de un deposito de

parol no puede dar endémica sobre su propio testimonio, establece la ambigüedad a fin de introducir la evidencia especialmente cuando el proponente esta en una mejor posición de negociación.

2. *AM Internacional, Inc. v. Graphic Management Associates, Inc.*¹³⁹

Los hechos de este caso están a continuación: ambas partes son fabricantes de maquinas de impresión utilizadas en el ámbito periodístico. Una de estas maquinas, llamada "el colador de periódicos," viene equipado con Extraño Sistema de Reparación de Inserción (MIRS). Estas complicadas y costosas maquinas, deben ser personalizadas a la especificación del comprador.¹⁴⁰ AM trajo una demanda de transgresión de patente que termino en un arreglo, incluyendo un acuerdo de licencia efectivo en el día del arreglo.¹⁴¹ Este acuerdo autoriza AM a una regalía de \$200,000 sobre cada MIRS, equipado este con el colocador de periódicos hecho por GMA, y embarcado después de la fecha de acuerdo y antes del día o la expiración de la patente que era aproximadamente tres anos más tarde.¹⁴²

Además, una excepción a este acuerdo fue incluido que dictaba que "al comienzo de Enero 1, 1991 hasta Julio 23, 1991 esta regalía acumularía sobre el recibo de GMA de la compra ordenada de buena fe, con tal que el producto sea embarcado con anterioridad de Diciembre 31, 1991."¹⁴³ De aquí en adelante, GMA fue ordenado a proveer nueve maquinas de este tipo especial al comprador.¹⁴⁴ Cuatro de ellos no fueron embarcados hasta después de Diciembre 31, 1991. Las otras cinco fueron embarcadas entre Septiembre y Noviembre de 1991, pero antes de Diciembre 31. AM contiende que la regalía se venció sobre estas maquinas.

La corte, en *AM International Inc.*, retuvo determinante que si el idioma de un contrato es ambiguo o no, las cortes deben de mirar la

seguridad," la corte retuvo que "los partidos en esta situaciones comúnmente solo intenta entraren un acuerdo de arrendamiento y no intentar dar efecto a las palabras escritas a menos que ellos específicamente negocien y den atención a los partidos. Consiguientemente, aunque el contrato entero sea acordada y firmado por el inquilino, la cláusula dicha es solo una frase hipotética y no tiene ningun efecto obligatorio." *MINSHU* 13-366 (Feb. 26, 1934).

139. *AM Int'l Inc. v. Graphic Management Assoc. Inc.*, 44 F.3d 572 (7th Cir. 1995).

140. *Id.* at 574.

141. *Id.*

142. *Id.*

143. *Id.* (nota editorial: traducido de Inglés).

144. *Id.* at 575.

tendencia *objetiva y subjetiva* de la posible ambigüedad.¹⁴⁵ La corte reincorporo la regla que “un testimonio autodeclarativo de un partido el cual no comprendió el significado del contrato (o lo que aparentaba decir) no es suficiente”¹⁴⁶ para puertas abiertas a la prueba externa. La corte también dijo que, “solamente una oferta que demuestra a cualquiera que entienda el contexto del contrato bastaría aunque un lector novato no entendiera el significada.”¹⁴⁷ Aunque las partes en este caso, diferentes a los del caso previo, están en la misma posición de negociación, la regla del testimonio auto servido sigue siendo insuficiente para dejar la admisión de evidencia de *parol*.¹⁴⁸

Dos de los casos notables de las cortes japoneses valen la pena mencionarse. Uno viene de la Corte Suprema Japonés, y el otro desde la Corte Fukuoka Más Alta. El de la Corte Fukuoka Más Alta es un caso en el cual lo siguiente ocurrió:¹⁴⁹ X y Y entraron en un contrato de abastecimiento donde X iba abastecer petróleo en una cantidad no excedida a 2,000,000 Yen. El problema interpretativo proviene de la siguiente frase contractual: que “en caso de impedimento al contrato, el comprador debe pagar por el petróleo proveído, y el vendedor puede inmediatamente adquirir el derecho de recuperar por la cantidad de 2,000,000 Yen en daños.”¹⁵⁰ En otras palabras, proveía una cláusula liquida de daños por el partido dador.

El comprador repudio sobre el pago, y el vendedor afirmo que ellos tenían el derecho de recuperar 2,000,000 Yen conforme al acuerdo escrito aunque ninguna evidencia existía que el petróleo proveído valía 2,000,000 Yen. La corte, sin embargo, retuvo que el vendedor no podía

145. *AM Int'l, Inc.*, 44 F.3d at 575.

146. *Id.*

147. El Juez Posner explica que: hasta los devotos mas fuertes de la regla *significando claro* de interpretación estatutaria, una regla que se asemejaba a la ley de los cuarto rincones de contratos, permite el doblegarse cuando necesario para evitar resultados absurdos. (Citación omitida). Una absurdidad en la aplicación de la regla *significado claro* comúnmente resulta cuando se compara el significado aparentemente claro al significado en el mundo real en el cual los estatutos son aplicados. Por lo mismo es que un documento claro puede ser tallado incierto . . . por que conecta o fracasa en conectar, con las actividades el cual regula.

Id. at 577. El concluyo que la “[d]iscrepancia entre la palabra y el mundo real es una fuente común de problemas interpretativos donde quiera.” *Id.* En otras palabras, el Juez Posner por lo menos reconoce la utilidad en doblegar esta regla rígida de interpretación cuando es necesario.

148. *Id.* at 575.

149. Judgment of May 12, 1960, Fukuoka Kosai, KOMINSHU (Japan).

150. *Id.* at 263 (nota editorial: traducido de Japonés por el escritor).

recuperar la cantidad en exceso del valor del petróleo provino al comprador.¹⁵¹ La corte razono que el acuerdo incluyo un acuerdo tácito donde en caso de una falta de pago, el valor del petróleo proveído al comprador no excedía la cantidad de 2,000,000 Yen.¹⁵² El comprador pagaría los daños de 2,000,000, pero a la vez adquiriría el derecho al reembolso por la cantidad en exceso.¹⁵³ Además, la corte describió que era injusto interpretar el acuerdo como afirmado por el vendedor.¹⁵⁴

Aunque la corte japonés ignora el idioma explícito en el acuerdo escrito, llegarían al mismo resultado en el caso *AM International*. Una de las razones por lo cual la corte creó esta nueva provisión, con la cual ni los partidos podrían acordar, era que la corte vio injusto forzar que el comprador pague una cantidad de dinero por algo que no recibieron.¹⁵⁵ Además, la corte sintió que la adquisición inmediata del derecho de daños al vendedor, en caso de falta al contrato, constituía una penalidad que la corte quería evitar.¹⁵⁶

En el caso *AM International*, por otra parte, la protección de las propiedades intelectuales no son suficientes para que una corte japonés revise el contrato.¹⁵⁷ Después de todo, en *AM International*, el poseedor de la patente cobro la regalía del licenciado cerca a la cantidad completa afirmada por el concedente.¹⁵⁸ Intentar a cobrar más regalía simplemente produciendo un testimonio subjetivo puede constituir un uso abusivo de los derechos de las cortes japoneses.

El otro caso viene desde la Corte Suprema de Japón.¹⁵⁹ Este caso involucra una hipoteca sobre una tierra que fue fallada en juicio.¹⁶⁰ El

151. *Id.* at 264.

152. *Id.* at 265.

153. *Id.* at 267.

154. *Id.* at 265.

155. Judgment of May 12, 1960, Fukuoka Kosai, KOMINSHU (Japan).

156. *Id.*

157. *AM Int'l, Inc. v. Graphic Management Assoc., Inc.*, 44 F.3d 572 (7th Cir. 1995).

158. *Id.* at 574.

159. MINSHU 22-12-2710 (Nov. 19, 1968).

160. A causa de diferencias estructurales en el área de la ley de bienes raíces, las palabras no - recurso y recurso no se usaran. En áreas de más claridad, los términos siguientes se usaran: *Daibustu-Bensai*, el cual es el concepto parecido a las reglas de acuerdo y satisfacción en la ley estadounidense; *Saiken-Tanpo*, que es un concepto parecido al concepto de transacción asegurada donde el acreedor adquiere un derecho del primero pago por la cantidad completa y el resto va a los acreedores secundarios. La diferencia simple en la dos conceptos es que en la situación anterior, el acreedor adquiere la propiedad cueste lo que cueste al valor y, en la situación posterior, el acreedor adquiere el derecho de recuperación completa y nada más. MINPO, arts. 377, 378, 482.

acuerdo escrito fue proveído por el *Daibustu-Bensai*, pero la corte retuvo que el acuerdo escrito debió interpretarse para significar al *Saiken-Tanpo*. Nuevamente, la corte interpreto las palabras para crear un nuevo efecto legal. Probablemente, la intención de la corte fue arriesgada en tratar de impedir el decomiso contra el deudor porque la corte sintió que la mejor practica era dejar que el deudor recupere su propiedad antes del remate de la propiedad aunque el halla faltado sobre la deuda.

3. *Canon v. Wittek Co. International*¹⁶¹

Los hechos de este caso están a continuación: demandante Canon fue contratado como secretario constante *flotador* por *Wittek Companies International* (más adelante *Wittek*) quien proveyó un seguro de salud a sus empleados mediante un plan de Health Care Service Corporation, the Blue Cross Plan [de aquí en adelante *Blue Cross*].¹⁶² Bajo el plan, los nuevos empleados se matricularon automáticamente en el plano de seguro noventa días después de su primer día de empleo. Canon estaba distanciada de su empleo a causa de una reducción en empleomanía de *Wittek* después de cincuenta y siete días de su empleo. La hoja de transacción personal leía *suspensión de trabajo* con respecto al tipo de separación que le aplicaba a Canon.

Luego ese mismo año, Canon fue llamada a volver al trabajo sin llenar ningún formulario de solicitud de trabajo o forma de aseguración el cual había al principio de su empleo. Cincuenta días después de su regreso, ella sufrió un ataque al corazón, y, incurrió gastos médicos considerables. A ese tiempo, ella había trabajado por *Wittek* por ciento doce días no consecutivos, pero luego aprendió que *Blue Cross* negaba su cobertura debido a la noción que Canon fue terminada, y, por lo tanto, los noventa días de periodo de espera fue reinstalado al tiempo que *Wittek* reempleo a Canon.¹⁶³ La corte del distrito mando que en ausencia de cualquier lenguaje al contrario, los noventa días deben ser consecutivos y no pueden ser sumados.¹⁶⁴ Como resultado, la corte de distrito negó la cobertura de Canon por *Blue Cross*.¹⁶⁵

El tema importante a esta discusión que fue levantada en apelación era si *Wittek* había *terminado* en vez de *suspendido temerariamente* a Canon,¹⁶⁶ ya que podría ser clave en determinar si los 90 días pueden

161. *Cannon v. Wittek Co. Int'l*, 60 F.3d 1282 (7th Cir. 1995).

162. *Id.* at 1283.

163. *Id.*

164. *Id.* at 1284.

165. *Id.*

166. *Id.* at 1265.

sumarse en fin de satisfacer la condición de pago sobre el plan de salud. Después de determinar que la hoja de transacción personal controla el punto de terminación, la corte apunto a circunstancias fuera de la hoja que indica que el tipo de separación era una *suspensión de trabajo* más bien que un *despido*.¹⁶⁷ Aquí nuevamente, el empleador afirmo por su testimonio que para beneficio propio aunque la hoja de transacción de personal indicase una *suspensión de trabajo*, Wittek realmente intento terminar con Canon.¹⁶⁸ La corte rechazo este argumento y reincorporo que: "si un contrato inequívoco puede ser abolido por el testimonio oral de uno de los partidos (interesados) a lo que debe ser su desempleo en realidad sobre una condición que no esta expresada en el contrato y completamente contradicho por acuerdo escrito, entonces *Parol Evidence Rule* muere."¹⁶⁹ La corte finalmente llego a la conclusión que, "si Wittek es permitido ir detrás del idioma simple del contrato con solo su testimonio sobre el significado real en la determinación al estado de Canon y la hoja de Transacción Personal, entonces el *Parol Evidence Rule* no tendría ninguna fuerza."¹⁷⁰ Consiguientemente, la corte reconoció que el *Parol Evidence Rule* todavía vive hoy en día.

Desde los casos anteriores podemos determinar que cuando las cortes, enfrente de todas las circunstancias, concluyen que la introducción de evidencia *parol* rendiría resultados injustos, ellos prohibirán su introducción. Las circunstancias que rinden resultados injustos son determinados en bases de caso a caso, porque cuando los hechos indican diferencias en poder de negociar, existe una demanda independiente, y falta de evidencia objetiva que los partidos hayan acordado sobre un significado diferente, etc. Constituirían elementos que determinan la admisibilidad de la evidencia *parol*.¹⁷¹

D. La Disposición de estos Casos en la Corte de Japón

Ciertas reglas pueden extraerse del análisis anterior de estos casos. La corte de Japón considera toda las evidencias pertinentes en determinar la intención real de los partidos. Por otra parte, la corte estadounidense primero introduce toda la evidencia pertinente para determinar si el acuerdo escrito puede ser determinado como un acuerdo final. Como materia practica, el resultado de las cortes de Japón son iguales porque no

167. *Cannon*, 60 F.3d at 1285.

168. *Id.*

169. *Id.* (nota editorial: traducido de Inglés).

170. *Id.*

171. *Id.* at 1282.

hay jurado que pueda ser engañado por la introducción de la evidencia *parol*. Las cortes estadounidenses introducirían la evidencia *parol* solamente a los jueces.

Las cortes de Japón próximamente determinarían si una discrepancia realmente existe o no. Las cortes estadounidenses conducirían el mismo análisis a este punto, pero pueden imponer la regla que un testimonio para beneficio propio no bastaría para rendir el documento ambiguo a fin de introducir evidencia *parol* para probar la intención afirmada por ese partido. Por otra parte, las cortes de Japón probablemente considerarían el testimonio subjetivo como evidencia para determinar los hechos en discusión, porque como fue anteriormente discutido, la traducción del Código Civil Continental enfoca en la intención de las partes. Puede decirse, técnicamente, que el testimonio para beneficio propio también viene al caso en determinar la intención de las partes al acuerdo. Y consiguientemente, en determinar cualquier discrepancia que puede existir desde esta etapa.

Esta diferencia puede que no sea tan importante, a causa de la determinación objetiva por los jueces de las cortes de Japón. Porque la desconfianza hacia el jurado no existe en las cortes de Japón, la posibilidad de que una determinación objetiva sea engañada se disminuye considerablemente. Además, las cortes de Japón pueden requerir que el proponente de la evidencia *parol* muestre que su argumento esta basado en hechos reales, aunque este ausente en el contrato, para prevenir una violación al requerimiento de la *honestidad y lealtad*.¹⁷² Si la corte encuentra que el partido actuó con respecto a un hecho que no estaba incluido en el acuerdo final, el otro partido será requerido generalmente a desempeñar su obligación.¹⁷³

V. EL METODO PROPUESTO EN CONTRATACION ENTRE UNA EMPRESA JAPONES Y UN EMPRESA ESTADOUNIDENSE

Habiendo descrito las diferencias en los dos sistemas legales, puede parecer que la ley estadounidense ha llegado a ser más liberal con respecto a la introducción de evidencia *parol* y, por lo tanto, el contrato escrito a perdido su importancia. Además, puede parecer que, a causa de los requerimientos gubernamentales impuestos sobre las empresas japonesas en archivar cada acuerdo entrado con una empresa extranjera, una empresa japonesa puede decidir ejecutar un contrato escrito que

172. 3 KITAGAWA, *supra* note 39, § 1.09(4).

173. En el Japón, como en la mayoría de los países que tienen un código civil, el desempeño específico es el remedio mas ordinario, y muy diferente a los Estados Unidos, en donde los daños monetarios son raros. GILMORE, *supra* note 21, at 14.

excluya cualquier evidencia *parol*. Pero, esto no es suficiente. Como la cultura japonés prefiere evitar documentación de acuerdos, es más probable que también eviten contratos detallados. Y por lo menos con una entidad estadounidense, sería más seguro presumir que el Japonés recurriría a prueba externa cuando va a determinar su desempeño.¹⁷⁴

El primer problema enterado por los partidos es el de resolver cual idioma va a controlar y redactar el contrato. Generalmente, los Japoneses entienden el Inglés más que los Estadounidenses el Japonés. Generalmente es poco, este comentario debe estudiarse cuidadosamente. Los partidos deben entender que el idioma que están usando, no es solo Inglés, pero frecuentemente el Inglés *legal*. Como anteriormente discutido, las palabras se toman conjuntamente con las circunstancias y la situación en que se usan. Consiguientemente, puede que sea imposible acordar el significado de una palabra que describe un efecto legal sin saber algo sobre el sistema legal. Hasta la palabra *contrato* se entiende de diferente maneras en los dos sistemas.¹⁷⁵ ¿Los partidos van a tener que describir la teoría legal detrás de cada palabra usada? Desafortunadamente, la respuesta debe ser "si" a fin de tener una comprensión completa. Una solución a este problema esta en negociar con abogados quien tengan un vasto conocimiento de la ley en cual el documento esta redactado quien a la vez es un hablador nativo, o un hablador fluido, del idioma que no esta en uso en el contrato o en el acuerdo. Por ejemplo, si el contrato va a ser escrito en Inglés, la entidad estadounidense de negocio debe negociar con un delegado de la entidad japonesa quien tiene un conocimiento considerable en el sistema legal estadounidense.

El segundo factor que los partidos deben concentrar en es la cláusula de la elección de ley. Esto es dado a que la importancia de un documento escrito puede ser significativamente diferente. Los partidos

174. "Los negociantes japoneses frecuentemente confían en la confianza mutua en excluir la contratación formal. Ellos tradicionalmente ven la necesidad de contratar como una carencia de buena fe, potencialmente lastimando futuras relaciones. . . ." Salbu, *supra* note 5, at 1260.

175. Los comentaristas dicen que:

[m]ientras un contrato en los Estados Unidos significa una promesa legalmente ejecutable o un conjunto de promesas que acompañan los derechos y deberes *keiyaku* (que significa el contrato en Japonés) implica simplemente el proceso de negociación, a saber, la etapa promisoria, en que dos de los partidos acuerdan trabajar juntos para crear una relacion mutuamente ventajosa. Las implicaciones de una transacción creada por el *keiyaku* es incierto a los Estadounidenses porque mucha de la negociación y la mayoría de los detalles de las transacciones se destinan para ser llenos mas tarde. . . . [M]uchos negociadores japoneses deploran la especialidad y verbosidad en los contratos porque ellos creen que estos son hecho para hacer un arreglo para un divorcio cuando todavía preparan el casamiento.

Zhang & Kuroda, *supra* note 3, at 206.

deberían primero determinar si cualquier disputas pueden surgir y si deber ser gobernado por la ley japonés o la ley estadounidense. Esta elección determinara el modo entero de la negociación. Además, esta elección determinara como el producto final lucirá. Por ejemplo, si los partidos determinan que la ley de contratos estadounidense regirá las disputas, el documento escrito tendrá que incluir cualquier acuerdo logrado. Si los partidos fracasan en incluir alguna cláusula o acuerdo en el documento escrito final, la posibilidad de que el acuerdo anterior oral o escrito estaría sujeto a la evidencia *parol* seria significativo mandatario y, por lo tanto, seria excluido como evidencia. Solo el juez determina que el documento escrito es totalmente integrado, la regla aplicara y la evidencia *parol* se excluirá.

Por otra parte, si los partidos acuerdan que la ley japonés determinara las disputas, no es necesario incorporar cada acuerdo logrado. Desde un punto de vista practico, sin embargo, es mucho más conveniente para ambos partidos incluir todos los acuerdos logrados porque así será más fácil refiriere a el de forma más eficiente. El profesional, o cualquier abogado que de consejo a su cliente, debe darse cuenta que los documentos escritos no son creados para someter la evidencia en un Juicio.

Otra noción que el profesional debe tomar en cuenta es que aunque el acuerdo oral de las partes escoja la ley japonesa como la ley gobernante, todavía pudiera ser introducida en evidencia en una corte japonés. Y es mejor meter la cláusula de la elección de la ley en el acuerdo en caso de que sea llevado a una corte estadounidense a pesar de que los partidos oralmente acordaron escoger el Japonés, y eventualmente, el acuerdo oral con respecto a la ley gobernante puede ser excluido por *Parol Evidence Rule*. Similarmente, si los partidos estipularon que la ley de contratos estadounidense seria la ley gobernante, pero escogieron llevar la demanda en una corte de Japón, una afirmación oral que la ley japonesa fue acordada puede ser considerado como evidencia a pesar de su falsedad.

En todo caso, la mejor idea es incluir una cláusula de la elección de ley aunque se manifieste en una actitud hostil hacia el otro partido porque las partes se benefician de estas determinaciones en no tener que preocuparse sobre si el documento escrito constituirá la referencia o no. Similarmente, la cláusula de elección del foro de ley puede ser importante en ausencia de una cláusula de la elección de ley porque la ley de ese corte determinara si la ley aplicara o no. Aunque muchos de estos acuerdos entre las empresas extranjeras se sometan al arbitraje, algunos consideran más ventajoso ir a través de la corte. Consiguientemente, cláusulas de elección de foro y elección de ley son mejores si son incluidas en el acuerdo escrito final.

VI. CONCLUSION

A. *Las Diferencias Del Derecho*

Hasta ahora hemos examinado las diferencias entre el derecho de contratos estadounidense y el derecho de contratos japonés enfocando sobre las reglas que afecta los documentos escritos. Además, hemos visto que la brecha entre la interpretación estadounidense del documento escrito y la interpretación japonés, es más estrecha. Esto es mostrado por el requerimiento implicado del *Uniform Commercial Code* que en cada documento hay un pacto de *buena fe y negocio justos* y hay liberación de la rigidez del *Parol Evidence Rule*.¹⁷⁶ Un profesional, sin embargo, no debe subestimar las diferencias.

Artículo dos de la Convención sobre la Venta Internacional de Bienes,¹⁷⁷ en que los Estados Unidos ha firmado y aprobado, conforma a los principios de Código Civil sobre la libertad de formas requeridos.¹⁷⁸ Esto significa que el *Statute of Fraud* y el *Parol Evidence Rule* no tiene aplicación entre países signatorios. Sin embargo, el artículo 96 provee que en un país cuya practica ordinaria requiere un documento escrito, puede optar salirse del requerimiento.¹⁷⁹ Porque este artículo no esta interesado con el efecto de la elección de la cláusula del derecho, pero si tiene interés con la manera en que las empresas comerciales negocian. No habrá ningún análisis con respecto a lo que sucede cuando un país signatorio y uno no - signatorio entran en un contrato. De cualquier modo debe enfatizarse, que la transacción internacional produce discrepancias en la importancia de un documento escrito.

Consiguientemente, en el contexto Japón - Estados Unidos, el profesional estadounidense debe darse cuenta que los Japoneses están acostumbrados a los documentos simples y usualmente no requiere que cada contrato está en el documento. Por otra parte, los profesionales japoneses deben darse cuenta que la practica del partido estadounidense con quien están negociando, sigue el *Statute de Fraud*, también los japoneses deben darse cuenta de la noción de el *Parol Evidence Rule*.

176. 'U.C.C. § 2-202 (1994).

177. Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Apr. 11, 1980, U.N. Doc. A/CONF. 97/18, Annex I (1980).

178. *Id.*

179. *Id.* at art. 96.

B. Las Diferencias de Las Culturas

Hasta ahora en el foco de la discusión ha sido en la explicación por la mayoría de las diferencias entre la actitud japonés y la actitud estadounidense sobre el hecho de contratos. Sin embargo, hay un aspecto importante que nunca debe ser ignorado. Eso es el aspecto de las diferencias que surge de la cultura social. No es tan simple como decir que el Japonés aprecia valores comunales y los estadounidenses aprecian el individualismo. En otras palabras, el Japonés es tan agresivo como el Estadounidense, y el Estadounidense también aprecian el valor de la comunidad. Cuando el foco esta sobre la sociedad en total, de cualquier modo, cada sociedad podría tener una tendencia hacia apreciar individualismo sobre los valores sociales.

La larga historia del desarrollo de la sociedad japonesa muestra que el Japonés siempre había requerido la contribución de la sociedad por el sacrificio de los valores individuales. Esto es cierto si hablamos de los 250 años de retrainamiento que Japón ha tenido del resto del mundo, o de la desafortunada guerra mundial en que estuvieron involucrados. La expresión de la individualidad fue casi un crimen durante la segunda guerra mundial en Japón. Consiguientemente, los valores comunales que el Japonés comúnmente retiene no vienen de adentro de los individuos, pero desde su historia social.

Lo que surgió desde esta sociedad comunales fueran algunas normas que solo ellos en la comunidad podrían entender. Estas normas son peculiares a una sociedad que se ha recludo a si mismo del resto del mundo por mucho tiempo. Diferente a un país como los Estados Unidos, donde la diversidad de los ciudadanos es uno de los elementos más poderosos del país, Japón tiene su poder en la homogeneidad de la sociedad. En otras palabras, no es un requerimiento que el Japonés discuta un punto totalmente para alcanzar una conclusión, porque frecuentemente los valores que aprecia la sociedad son los mismo valores que aprecian los individuos. Por otra parte, es la costumbre estadounidense en retener una forma de dar crédito pleno a cualquier opinión minoritaria. Consiguientemente, la sociedad debe discutir un punto totalmente al fin para alcanzar una conclusión, porque básicamente un valor es más extraño que otro. Como resultado, los Estadounidenses tienden discutir cada aspecto de un punto al fin para obtener la conclusión verdaderamente democrática.

Sin embargo, hecho que la sociedad japonés debe recordar, es que ellos no viven en una sociedad homogeneo. A causa del hecho que sus productos, y servicios están fluyendo a los Estados Unidos y por todas partes del mundo, y porque lo más de los alimentos que llegan en las bocas

de los niños japoneses están importadas por todos lados del mundo, los Japoneses saben que viven en un mundo verdaderamente internacional. Consiguientemente, los valores y la actitud que solo podrían ser apreciados en una sociedad homogénea debían ser abandonados. Por lo menos en un ambiente empresarial pero también incluyendo la empresa extranjera. La adhesión al carácter totalitario, volviendo las normas que solamente las personas adentro de ellos pueden entender, resulta en peores malentendidos. Por otra parte, los Estadounidenses deben darse cuenta que el carácter histórico, que ha desarrollado por más de mil años no será abandonado fácilmente, a pesar de sus esfuerzos. Pensar que el proceso lento de negociar del Japonés es solo una estrategia, pierde punto en su totalidad.¹⁸⁰ Ellos tienen que entender el carácter de esta tradición larga.

En conclusión, lo que puede ser y lo que debe ser requerido de ambos partidos es que se comuniquen las ambigüedades uno al otro cuando ellos no están seguros de un aspecto del acuerdo, si está escrito o no. Esto puede describirse como el requerimiento de presentación. En los Estados Unidos, más y más casos reconocen el requerimiento de presentación,¹⁸¹ y deciden que la parte que se aprovecha de la falta del conocimiento del otro en romper un convenio es una violación al deber implícito de negocio de *buena fe*.¹⁸² Esto parece como el contraparte estadounidense del Japonés *honestidad y lealtad*. Finalmente, los partidos no deben olvidar que el *Uniform Commercial Code*, y el Artículo 1 del Código Civil Japonés, requieren las nociones de *buena fe, negocio justo, honestidad, y lealtad*. Aunque el preciso uso de las palabras sean diferente, ellos significan absolutamente la misma cosa.

180. Algunos comentaristas dicen que los Japoneses usan la técnica de pretender no comprender Inglés o decir que ellos tienen que pedir superiores de la empresa opinen a fin de participar y traer una mejor solución. Los estilos de negociación Japoneses se discuten en Zhang & Kuroda, *supra* note 3. Además, un artículo más bien patriótico puede ser encontrado en Walters, *supra* note 2. Este título *Now That I Ate Sushi, Do We Have a Deal?* al artículo es altamente ofensivo, y mientras estos inadvertidos (o intencionales?) expresiones se usen, el camino hacia la armonía entre las dos sociedades seguirá retrasado.

181. *Vea generalmente* LINZER, *supra* note 85.

182. *Id.*