

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

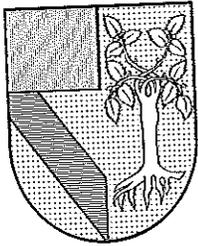
CAMPUS GUADALAJARA

EDGAR ARTURO ANCONA LEOS

**FALTA DE CONFORMIDAD DE LAS
MERCANCÍAS: ADOPCIÓN DE ALGUNOS
ELEMENTOS DE LA CONVENCION DE LAS
NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE
COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE
MERCADERÍAS AL CÓDIGO DE COMERCIO.**

**Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en
Derecho con Reconocimiento de Validez
Oficial de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,
según acuerdo número 86809 con fecha 13-VIII-86**

Zapopan, Jalisco, Febrero de 2011



DERECHO

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

CAMPUS GUADALAJARA

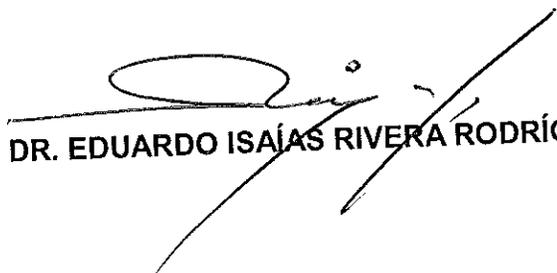
DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

C. EDGAR ARURO ANCONA LEOS
Presente.

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales y después de haber analizado el trabajo de titulación en la opción TESIS titulado: **"FALTA DE CONFORMIDAD DE LAS MERCANCÍAS: ADOPCIÓN DE ALGUNOS ELEMENTOS DE LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS AL CÓDIGO DE COMERCIO"**, presentado por Usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como parte de su expediente al solicitar el examen.

Atentamente

EL PRESIDENTE DE LA COMISIÓN



DR. EDUARDO ISAIÁS RIVERA RODRÍGUEZ



GOMEZARNAIZ
A B O G A D O S

Guadalajara, Jalisco, a 12 de enero de 2011.

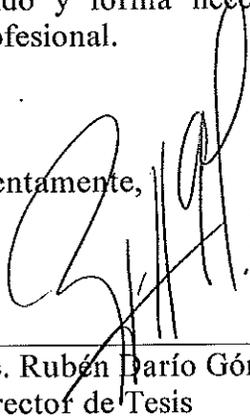
Dr. Eduardo Isaías Rivera Rodríguez
Director de la Facultad de Derecho
Universidad Panamericana
Campus Guadalajara

Estimado Doctor Rivera,

Por este medio hago de su conocimiento que he revisado la tesis profesional preparada por el señor Edgar Arturo Ancona Leos, titulada: *"Falta de conformidad de las mercancías: Adopción de algunos elementos de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías al Código de Comercio."*

Al respecto, el anterior trabajo fue preparado bajo mi dirección y reúne los requisitos de fondo y forma necesarios para solicitar la fecha correspondiente para el examen profesional.

Atentamente,



Lic. Rubén Darío Gómez Arnaiz
Director de Tesis

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	7
CAPÍTULO 1. CAVEAT EMPTOR.....	12
1.1 ¿Qué es <i>caveat emptor</i> ?.....	12
1.2 Antecedentes históricos del <i>caveat emptor</i>	12
1.3 Argumentos a favor y en contra de un <i>caveat emptor</i> rígido.....	16
CAPÍTULO 2. CAVEAT EMPTOR EN EL CÓDIGO DE COMERCIO Y JURISPRUDENCIA.....	19
2.1 El modelo particular mexicano en el derecho mercantil.....	19
CAPÍTULO 3. PROBLEMA DEL MODELO MEXICANO.....	30
3.1 Problemas en relación con el pacto en contrario.....	31
CAPÍTULO 4. CAVEAT EMPTOR EN LA CONVENCION DE VIENA.....	33
4.1 Antecedentes Generales.....	33
4.2 Estructura de la Convención de Viena.....	36
4.3 Importancia y etapas de los trabajos preparatorios.....	39
4.4 Antecedentes legislativos del Artículo 38 de la CISG.....	41
4.4.1 Proyectos preparados por el Grupo de Trabajo.....	41
4.4.2 Comentarios de la Secretaría.....	45
4.4.3 Cambios realizados en la Conferencia de Viena.....	50
4.5 Antecedentes legislativos del Artículo 39 de la CISG.....	52
4.5.1 Proyectos preparados por el Grupo de Trabajo.....	62
4.5.2 Comentarios de la Secretaría.....	62
4.5.3 Cambios realizados en la Conferencia de Viena.....	67
4.6 Antecedentes legislativos del Artículo 40 de la CISG.....	68
4.7 Antecedentes legislativos del Artículo 44 de la CISG.....	69
4.7.1 Cambios realizados en la Conferencia de Viena.....	71
4.8 Sistema <i>caveat emptor</i> en la Convención de Viena - Artículos 38, 39, 40 y 44.....	76
4.8.1 La obligación del comprador de examinar las mercaderías.....	76

4.8.1.1	<i>Propósitos planteados en relación con la obligación de examinar los bienes y notificar la no conformidad.....</i>	77
4.8.1.2	<i>La obligación de establecer la naturaleza de la no conformidad.....</i>	79
4.8.1.3	<i>Plazo para notificar la no conformidad.....</i>	79
4.8.1.4	<i>Obligación de examinar los bienes como parte del principio de buena fe.....</i>	79
4.8.1.5	<i>Falta de conformidad en las mercancías.....</i>	80
4.8.1.5.1	<i>Usos y prácticas en relación con el examen de las mercaderías.....</i>	82
4.8.1.5.2	<i>Principio de Razonabilidad en el examen.....</i>	83
4.8.1.5.3	<i>Examen Defectuoso.....</i>	92
4.8.1.5.4	<i>Tiempo para realizar el examen.....</i>	93
4.8.1.5.5	<i>Lugar donde se debe realizar el examen.....</i>	93
4.8.1.5.6	<i>Costo de la inspección.....</i>	94
4.8.2	Contratos en los que existe transporte de mercaderías.....	94
4.8.2.1	<i>Cambio de destino en tránsito o reexpedición.....</i>	95
4.8.2.2	<i>Conocimiento de la posibilidad de que exista cambio de destino o reexpedición.....</i>	97
4.8.3	Obligación de notificar la falta de conformidad.....	98
4.8.3.1	<i>Aplicación del artículo 39 CISG.....</i>	98
4.8.3.2	<i>Especificidad - Naturaleza de la no conformidad... ..</i>	98
4.8.3.3	<i>Notificación de acciones en caso de incumplimiento... ..</i>	100
4.8.3.3.1	<i>Forma de la notificación.....</i>	100
4.8.3.3.2	<i>Tiempo para realizar la notificación.....</i>	101
4.8.3.4	<i>Período de dos años.....</i>	110
4.8.3.5	<i>Consecuencias de no notificar la no conformidad.....</i>	111
4.8.4	Excepciones a la regla general de notificar el incumplimiento.....	112
4.8.4.1	<i>Consecuencias de aplicar la excepción.....</i>	114

4.8.5 Aplicación del artículo 40 CISG.....	115
4.8.6 Renuncia del comprador.....	118
CONCLUSIONES.....	119
PROPUESTA	122
BIBLIOGRAFÍA.....	123

INTRODUCCIÓN

En términos generales, el propósito de esta tesis es contribuir a la idea de que en ocasiones es conveniente buscar en modelos legislativos creados fuera de México –en este caso, un modelo creado por delegados de varios países–, alternativas para corregir problemas generados por algunas disposiciones mexicanas que pueden ser injustas o ineficaces.

En este caso, el problema que se plantea se encuentra el artículo 383 del Código de Comercio, que establece lo siguiente:

Artículo 383.- El comprador que dentro de los cinco días de recibir las mercancías no reclamare al vendedor, por escrito, las faltas de calidad o cantidad en ellas; o que dentro de treinta días contados desde que las recibió, no le reclamase por causa de vicios internos de las mismas, perderá toda acción y derecho a repetir por tales causas contra el vendedor.

Este artículo regula la no conformidad de las mercaderías, pero por definición deja sin protección a compradores en ciertos supuestos que se explicarán más adelante, sancionándolos con la caducidad de sus derechos para reclamar la falta de conformidad, lo cual resulta injusto.

Lo anterior ocurre (1) en los casos en que por la misma lógica del negocio, existe entrega de las mercancías y éstas no se revisan hasta después de varios días (después del plazo para la caducidad) o cuando se trata de mercancías cuyos defectos ocultos no pueden ser descubiertos en 30 días.

Por otro lado, el modelo mexicano (2) no exige que en la notificación se establezca la naturaleza de la falta de conformidad, lo que

provoca que el vendedor no pueda saber de manera expedita qué puede hacer para remediar dicha no conformidad, tener bases para realizar su propio examen o en general, que pueda obtener pruebas para cualquier controversia que pueda surgir entre él y el comprador.

El modelo mexicano tampoco (3) contempla excepciones para los casos en los que las mercancías cambian de destino o se reexpiden en tránsito; lo que puede provocar que el comprador no pueda revisar las mercancías en el plazo previsto en dicho modelo y caduquen sus derechos para pedir la no conformidad.

La hipótesis de esta tesis es que la sustitución del modelo contemplado en el sistema mexicano por un modelo que contenga algunos elementos que propone la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención o CISG) (los cuales se enunciarán a continuación), resuelve los problemas generados por el Código de Comercio.

Los artículos 38, 39 y 40 de la CISG establecen lo siguiente:

Artículo 38. (1) El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.

(2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino.

(3) Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su Nuevo destino.

Artículo 39. (1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.

(2) En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

Artículo 40. El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

El modelo ofrece las siguientes ventajas:

(a) El modelo de la Convención ofrece una regulación flexible, que permite que los plazos máximos para notificar las faltas de conformidad se ajusten a un sistema de razonabilidad de conformidad con las circunstancias y no solamente a un plazo fijo consistente en cierta cantidad de días, que pudiera dejar fuera *a priori*, el derecho de los compradores de invocar la no conformidad cuando por la misma lógica del negocio, las mercancías no se revisan hasta después de varios días después de entregadas (después del plazo para que opere la caducidad) o cuando existen productos o maquinaria sofisticada en la que no pueden detectarse faltas de conformidad dentro de los 30 días previstos en el Código de Comercio.

(b) El modelo de la Convención permite que el vendedor pueda saber de manera expedita qué puede hacer para remediar la falta de conformidad, ya que le exige al comprador que establezca la naturaleza de dicha no conformidad en la notificación, lo que permite que el vendedor pueda

tener bases para realizar su examen y pueda obtener pruebas en tiempo para cualquier controversia que pueda surgir entre él y el comprador.

(c) Contempla excepciones para los casos en los que las mercancías cambian de destino o se reexpiden en tránsito; lo que habilita al comprador para revisar las mercancías en el plazo previsto en dicho modelo.

(d) Resuelve de una manera más clara el supuesto en el que el vendedor conocía o no podía ignorar la falta de conformidad y que no haya revelado esta información al comprador; lo que garantiza una mayor equidad en las resoluciones de los tribunales para el supuesto específico.

Por lo que respecta a la inclusión del artículo 44 de la CISG, que establece lo siguiente:

Artículo 44. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

Parece claro de la lectura de los antecedentes legislativos, que este artículo es más bien una expresión política y en la práctica no es funcional (como se explicó a lo largo de este trabajo), por lo que no es necesaria su inclusión en el modelo mexicano. Adicionalmente, las palabras “plazo razonable” (en el artículo 39 de la CISG), dan pie a aceptar notificaciones en un plazo más amplio, cuando razonablemente las circunstancias no permitan la notificación – V.gr. cuando exista caso fortuito o fuerza mayor.

Por lo que respecta a la inclusión del periodo máximo de dos años para notificar la falta de conformidad en el modelo mexicano, para

determinar la funcionalidad de dicho plazo se requerirá de un estudio económico-funcional más profundo, que no es materia de esta tesis.

CAPÍTULO 1. CAVEAT EMPTOR

1.1 ¿Qué es *caveat emptor*?

Se entiende que una legislación contiene un *caveat emptor*, cuando su sistema de entrega de mercancías en compraventas contiene un principio en el que el comprador tiene la carga del riesgo de cualquier defecto en las mercaderías.

En este sentido, muchas legislaciones contienen “*short cutoff rules*”, que imponen la carga al comprador de notificar la falta de conformidad en un plazo breve, teniendo como consecuencia del incumplimiento la pérdida de los derechos para ejercer acciones en contra de la falta de conformidad. Entre otros, Europa Occidental (excepto por Reino Unido), toda Latinoamérica y algunos países del ex-bloque soviético contienen estas reglas^{1 2}.

Este principio normalmente se manifiesta a través de reglas que obligan al comprador a notificarle al vendedor de cualquier irregularidad en las mercancías en un periodo muy corto de tiempo, en el entendido de que en caso de incumplimiento, el vendedor pierde el derecho de reclamar cualquier falta de conformidad.

1.2 Antecedentes históricos del *caveat emptor*

En la antigua Roma las compraventas eran “*cash-and-carry*”, es decir, operaciones en las que el comprador adquiría mercancía *in situ* y

¹ REITZ, John C. *A History of Cutoff Rules as a Form of Caveat Emptor: Part I -- The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods. Reproduced with permission from 36 American Journal of Comparative Law (1988) 437-472.* [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/reitz1.html>

² Sobre todo influenciado por la legislación española, que contiene los mismos periodos de 5 y 30 días, para daños visibles y ocultos, respectivamente.

pagaba en efectivo³. Las compraventas en Roma estaban basadas en el principio *tale quale*, donde se asumía que los bienes eran comprados tal y cual se entregaban⁴.

En el año 462 a.C., las doce tablas en Roma preveían la posibilidad de garantizar la calidad a través de la *stipulatio*, donde en un procedimiento formalista, le preguntaban al vendedor si prometía entregar la mercancía con cierta calidad y en su caso, se aceptaba que existía una garantía⁵.

Fue hasta la época de Justiniano en el 533 a.C. que se reconocieron las declaraciones expresas a través de la *dicta* y la *promisa* (la declaración y la promesa), aunque no se realizara a través de la *stipulatio*⁶. En estos casos, se castigaba como fraude el hecho de que los vendedores supieran de las falta de conformidad ocultas, sin embargo, resultaba complicado para los compradores poder probar dicho hecho⁷.

Ya para la época de Cicerón (106-43 a.C.) los *aediles* impulsaron una regla para suprimir el abuso que existía en la venta de esclavos y de animales en relación con los defectos ocultos⁸. Para tales efectos, los *aediles* incorporaron una ley sobre los mercados en los que ellos tenían jurisdicción, obligando a los vendedores a realizar una promesa de buena calidad sobre los bienes semovientes y en caso de incumplimiento, los compradores tendrían derecho a reclamar el cumplimiento de la promesa⁹.

³ REITZ, John C. *History of Cutoff Rules as a Form of Caveat Emptor: Part II -- From Roman Law to the Modern Civil and Common Law*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/reitz2.html>

⁴ HENSCHEL, René Franz. *Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background Law and as a Competing Set of Rules*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/henschel2.html>

⁵ REITZ, John C. *A History of Cutoff Rules*. Part II. *Op. cit.* [s.p.].

⁶ *Id.*

⁷ *Id.*

⁸ *Id.*

⁹ *Id.*

Posteriormente, la garantía se protegió aún en los casos en los que no hubiera *stipulatio*¹⁰.

En lo que respecta a las viejas leyes germánicas, las reglas de las garantías eran muy parecidas a la reglas romanas, por lo que, en la ausencia de garantía expresa, el comprador no tenía derecho a ningún reclamo por la falta de conformidad de las mercancías¹¹.

Sin embargo, en el siglo XIII, los compradores eran protegidos por la policía en los mercados, que se aseguraba de que las medidas y pesos fueron de acuerdo a las regulaciones¹².

En la edad media, las influencias y la recepción progresista de las leyes romanas modificaron las reglas, polarizando las normas a favor del comprador¹³.

Al final del siglo XVIII, Alemania adoptó las reglas de las garantías implícitas en todas las mercancías, pero con las reglas de periodos cortos para notificar las faltas de conformidad¹⁴.

En 1850, cuando se creó el *Allgemeines Deutsches Handelsgesetzbuch* (Código General de Comercio de Alemania), se retomó el tema de las reglas en las notificaciones¹⁵. Los legisladores se basaron en la teoría de la ratificación, que sostenía que si el comprador no notificaba de manera pronta la falta de conformidad, se entendía que la había aceptado¹⁶.

¹⁰ *Id.*

¹¹ *Id.*

¹² *Id.*

¹³ *Id.*

¹⁴ *Id.*

¹⁵ *Id.*

¹⁶ *Id.*

Las disposiciones en el código civil Francés emulan aún más la tradición romanística. Las garantías expresas sólo aplican para defectos ocultos, y no para los defectos visibles, siguiendo la teoría de la ratificación¹⁷.

Las limitaciones han sido subsumidas en un solo concepto, “*brief dela*”, que es un periodo corto de tiempo para notificar las faltas de conformidad¹⁸.

De la misma manera, los daños excluyen el concepto de perjuicios por ganancias dejadas de obtener, pero lo permite para los casos en los que el vendedor haya sabido de la existencia de la falta de conformidad¹⁹. Por otro lado, la *Cour de cassation* ha establecido la presunción irrefutable de que todo vendedor conoce de las faltas de conformidad de los bienes que vende, ayudando a los compradores a recuperar los daños y los perjuicios²⁰.

Por lo que respecta al *Common Law*, en sus inicios Inglaterra no tomó las reglas del *caveat emptor* de las tradiciones romanas, sino de la influencia germana y francesa de la edad media.²¹ Las reglas en Inglaterra eran hostiles contra el comprador que había fallado en revisar las mercancías y en obtener una garantía expresa por parte del comprador²².

Sin embargo la hostilidad no continuó incrementándose por mucho tiempo. En la *British Sale of Goods Act* en 1893, se incorporaron disposiciones que incluían la garantía tácita en la propiedad, la funcionalidad para el *fitness for an specific purpose* y la *merchantability*.²³

¹⁷ *Id.*

¹⁸ *Id.*

¹⁹ *Id.*

²⁰ *Id.*

²¹ *Id.*

²² *Id.*

Los británicos crearon una sola “*cutoff rule*”, *i.e.* la aceptación de los bienes anula la posibilidad de resolver, incluso para defectos latentes.^{24 25}

En Estados Unidos, en un inicio (siglo XIX) se tomó la regla de *caveat emptor*²⁶. Sin embargo el profesor Samuel Williston, que prácticamente redactó el *Uniform Sales Act*, dejó de lado lo que en su momento se conocía como la *New York Rule*, que era una copia de la regla de la ratificación, es decir, que la aceptación implica la ratificación²⁷.

1.3 Argumentos a favor y en contra de un *caveat emptor* rígido

Los argumentos que se han esbozado para sostener el *caveat emptor* con reglas rígidas en contra del comprador son los siguientes:

a) Principio de buena fe, por el cual se entiende que el comprador está obligado a presumir que el vendedor le ha entregado la mercancía de acuerdo a lo pactado. Éste ha variado con el tiempo, primero en la época romana, disponiendo que las mercancías compradas deben revisarse *in situ*. Posteriormente y con la evolución y apertura del comercio, entendiéndose que debe realizarse en el momento de la entrega, que es lo más próximo a *in situ* en una compraventa entre ausentes, o entre presentes, en los casos en los que las mercancías no se entregan el mismo día en que se celebra el contrato.

Parecería una creencia infundada el suponer que todos los vendedores entregan las mercancías en perfectas condiciones y, en muchos

²³ *Id.*

²⁴ *Id.*

²⁵ SCHWENZER, Ingeborg. *National Preconceptions that Endanger Uniformity*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenz3.html>

²⁶ *Id.*

²⁷ *Id.*

casos, sería injusto que los compradores tuvieran la carga de notificar inmediatamente las faltas de conformidad en las mercaderías²⁸.

b) Existen varios argumentos funcionales que también sostienen la existencia de un *caveat emptor* rígido. Uno de los argumentos sostiene que entre más tiempo pase sin que el comprador reclame la falta de conformidad de las mercancías, más difícil será para el vendedor reunir los medios probatorios necesarios para probar que no existió falta de conformidad. Sin embargo, no en todos los casos el retraso ocasiona la pérdida de información y en caso de que se perdiera, no hay evidencia de que el perjuicio sea de un nivel grave²⁹. Por otro lado, la carga de la prueba en todo caso permanece del lado del comprador.

Otro sostiene que reduce los costos de la transacción, situando el riesgo sobre la parte que mejor lo puede llevar, *i.e.* el comprador³⁰. Sin embargo, lo anterior tampoco ha sido sustentado con números contundentes. Por otro lado, aún siendo más o menos costoso, parece una carga injusta para comprador el tener que notificar las faltas de conformidad en un periodo de tiempo determinado.

El argumento más sólido se encuentra en el caso de rescisión, donde definitivamente el vendedor perdería la oportunidad de vender las mercaderías si los defectos fuesen encontrados después de un largo periodo de tiempo.³¹ El inconveniente de este argumento es que no es aplicable para el caso del reclamo de daños y perjuicios, sin rescisión, el pago con bienes sustitutos o la reparación.

²⁸ HENSCHTEL, René Franz. *Op. cit.*, [s.p.].

²⁹ REITZ, John C. *A History of Cutoff Rules*. Part I. *Op. cit.* [s.p.].

³⁰ *Id.*

³¹ *Id.*

Hay otros que sostienen que existe una desventaja en la información entre el comprador y el vendedor (el primer tiene ventaja sobre el segundo)³², por lo que las reglas de *caveat emptor* equilibran esta situación. Sin embargo, como se mencionó, aún así, el comprador tiene la carga de probar la falta de conformidad y sólo así prosperará su acción.

Por otro lado, hay argumentos que sostienen que el hecho de que el vendedor no sea notificado a tiempo le hace perder la oportunidad de reparar las mercancías; sin embargo, esto no puede justificar el hecho de que el comprador pierda su derecho a reclamar la falta de conformidad.³³

³² *Id.*

³³ *Id.*

CAPÍTULO 2. CAVEAT EMPTOR EN EL CÓDIGO DE COMERCIO Y JURISPRUDENCIA

2.1 El modelo particular mexicano en el derecho mercantil

El Código de Comercio mexicano regula el tema de la falta de conformidad de las mercancías en lo se refiere a actos de comercio. El artículo 383 establece lo siguiente:

Artículo 383.- El comprador que dentro de los cinco días de recibir las mercancías no reclamare al vendedor, por escrito, las faltas de calidad o cantidad en ellas; o que dentro de treinta días contados desde que las recibió, no le reclamase por causa de vicios internos de las mismas, perderá toda acción y derecho a repetir por tales causas contra el vendedor.

El artículo establece las siguientes obligaciones para el comprador: (a) en caso falta de conformidades aparentes, (i) reclamarlas por escrito, (ii) y dentro de un periodo de cinco días; y (b) en caso de vicios ocultos (denominados internos), (i) reclamarlos, (ii) dentro de un periodo de 30 días; siendo que si no se cumple con lo anterior, el comprador perderá todo derecho a reclamar cualquier acción en contra del comprador.

En general, a la fecha no existen tesis de jurisprudencia por reiteración o por contradicción que regulen el presupuesto del artículo 383 del Código de Comercio. Parecería que tampoco es necesario debido a la claridad de los supuestos del artículo (incluyendo sus consecuencias drásticas). Sin embargo, existe un número razonable de tesis aisladas que reiteran lo establecido en el Código de Comercio.

Existen tesis de la Quinta Época que de manera general repiten lo establecido en el artículo 383, clarificando los elementos de este artículo;

i.e. (1) una parte normativa que establece que (a) (i) si dentro de los cinco días a partir de que se recibieron las mercancías (ii), en los casos relacionados con falta de (iii) calidad o cantidad, (iv) el comprador no reclamase (v) por escrito; o (b) (i) 30 días (ii) en casos relacionados con vicios internos, (iii) el comprador no reclamase; y (2) una parte prescriptiva, que establece como sanción a las conductas señaladas anteriormente, la pérdida de (a) acciones y (b) derechos para repetir en contra del vendedor. Esta última parte, es referida como una consecuencia de la acción de prescripción.

Como ejemplo la siguiente tesis aislada:

COSA VENDIDA, RESPONSABILIDAD POR VICIOS O DEFECTOS OCULTOS EN LA.

El artículo 383 del Código de Comercio, determina que el comprador que dentro de los cinco días de recibir las mercaderías, no reclamare al vendedor, por escrito, las faltas de calidad o cantidad en ellas, o no le reclamare dentro de treinta días contados desde que las recibió, por causa de vicios internos de las mismas, perderá toda acción y derecho a repetir por tales causas contra el vendedor, por lo que es evidente que en virtud de la acción de prescripción que establece el precepto citado, los compradores que no reclamen dentro de dicho término, perderán toda acción o derecho para demandar o repetir contra el vendedor, en caso de vicios o defectos ocultos en la cosa vendida y es indiscutible el derecho de éste, para exigir el pago de las obligaciones que, con relación a las mercaderías, contrajo el comprador.³⁴

Otra tesis de la Quinta Época, de manera general, remite la razón de la pérdida del derecho al principio de buena fe, estableciendo que por dicho principio, la ley otorga cierta presunción a favor del comprador, en el sentido de que las mercancías *prima facie* son entregadas de acuerdo a lo pactado.

³⁴ 2a. Tomo XLV, pág. 3945. Pickwick Stages System. 29 de agosto de 1935. Instancia: Segunda Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación. Quinta Época, Tomo XLV, pág. 3945. Tesis Aislada.

Me parece una interpretación arcaica que presenta argumentos incluso que son de una época atrás de los argumentos funcionales, ya que como se mencionó anteriormente, resulta ilusorio pensar que un argumento de buena fe el comprador está obligado a tomar por cierto el hecho de que las mercancías fueron entregadas sin faltas de conformidad.

Sin duda, estas justificaciones van ligadas a las teoría de la aceptación y de la ratificación que comentados en apartados anteriores.

Un ejemplo de lo anterior es el siguiente par de tesis aisladas:

COMPRAVENTA MERCANTIL.

En todo acto mercantil debe tenerse como una de sus características principales, la buena fe; de manera que la ley presume, fundándose en esa buena fe, que las operaciones se realicen en calidad y cantidad concertadas, y de aquí que el artículo 383 del Código de Comercio, fije un plazo para que, cuando la calidad y cantidad no estén de acuerdo con lo que se ha comprado, se haga la reclamación correspondiente, dentro de los cinco días que sigan a la recepción de las mercaderías, o dentro de treinta, cuando se trate de vicios ocultos; por lo que si dentro de ese término, no se hace reclamación ninguna por esas faltas, procede aplicar la sanción de prescripción que en contra del comprador consigna el propio precepto, esto es, presumir que la mercadería se recibió completa, si quedan probadas la compra hecha y el recibo de lo comprado, en general, y en virtud de dicha sanción de prescripción, el comprador no puede repetir o demandar por tales causas el vendedor, ni excepcionarse para dejar de cumplir con la obligación que tiene de pagar lo que adeuda.³⁵

³⁵ 3a. Tomo XLV, pág. 380. Olea Enrique. 6 de julio de 1935. Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo XLV, pág. 380. Tesis Aislada.

COMPRAVENTA MERCANTIL.

En la compraventa mercantil, como en todo acto de comercio debe tenerse como una de las características principales, la buena fe; de modo que la ley quiere fundándose en esa buena fe, y más aun tratándose de operaciones que se verifican de plaza a plaza, que los pedidos se sirvan en la calidad y cantidad que se han hecho, y, por ello ha fijado en el artículo 383 del Código de Comercio, un plazo para que, cuando la calidad y cantidad no estén de acuerdo con lo que se ha deseado comprar, se haga la reclamación correspondiente dentro de los cinco días que siguen a la recepción de la mercancía, o dentro de los treinta días, cuando se trate de vicios internos.³⁶

En otras tesis de la Quinta Época se hace una distinción entre falta de calidad, cantidad o vicios en el objeto y el hecho de recibir un objeto totalmente distinto al pactado; diciendo que para el primer caso existen las sanciones del artículo 383.

La distinción se confunde de la literalidad del artículo 383, que habla de falta de calidad o cantidad, y no de falta de conformidad (como sí lo hace la Convención) que admite casos en los que se entrega un objeto diferente al pactado.

ACCIONES REDHIBITORIA, Y RESCISORIA, DIFERENCIA ENTRE LAS

Existe notoria diferencia entre el fenómeno jurídico que da lugar a la acción redhibitoria que se refiere a vicios de la cosa, externos o internos, esto es, susceptibles, o no, de apreciación a primera vista, y la acción rescisoria, por falta de cumplimiento del contrato, lo que acontece cuando se entrega al comprador una cosa distinta de la que fué materia del contrato de compraventa, porque en estos casos no puede decirse que haya defecto en la cosa, sino que no se entregó la cosa pactada, naciendo en el primer caso, el derecho que al comprador da el artículo 383 del código de comercio con

³⁶ 3a.Tomo XXXIII, pág. 1637. Rawlings Manufacturin Co. 26 de octubre de 1931. Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo XXXIII, pág. 1637. Tesis Aislada.

las limitaciones que el mismo precepto señala y si el comprador no ejercita ese derecho, dentro del plazo prescrito por la ley, esto es bastante para hacer ineficaces las defensas que en juicio oponga contra el vendedor.³⁷

En otra tesis de la misma época el tribunal ahonda más a detalle al tema de la “calidad distinta”, que engloba los casos en los que el vendedor entrega un bien distinto al pactado. Me parece que de una interpretación de la palabra calidad, conforme a la primera acepción de la Real Academia Española, ésta se entiende como “*Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor*”. En este sentido, las propiedades son para juzgar el valor y no para determinar la naturaleza del sujeto *per se*, por lo que en un sentido estricto, la calidad se refiere a características que juzgan el valor de un objeto y no a las características que definen a un objeto.

De todas maneras, es entendible que los tribunales extiendan la interpretación para suplir la irregularidad en la redacción del texto del artículo 383.

CONTRATOS MERCANTILES, RESCISION DE LOS.

El artículo 383 del código de comercio, permite reclamar al comprador no solo cuando la cosa entregada es de calidad inferior a la que ha sido objeto de la compra, sino cuando es de calidad distinta, o lo que es lo mismo, cosa diversa de la pactada, porque la diversidad significa diferencia o falta de calidad, por lo que la rescisión de un contrato mercantil fundada en la causa señalada, no puede regirse por la disposición del artículo 1515 del código civil, que se refiere a situaciones jurídicas distintas.³⁸

³⁷ 3a. Nader Aziz A. pág. 403, Tomo LI, 16 de enero de 1937. Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo LI, pág. 403. Tesis Aislada. Una tesis idéntica existe bajo el Tomo LI, pág. 403. Amparo Directo 2019/36 Sec. 1ª. Nader Aziz A. 16 de enero de 1937. Unanimidad de 4 votos. Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo LI, pág. 403. Tesis Aislada.

³⁸ 3a. Del Río y Casuso, pág. 1952 T. XLVII. 6 de febrero de 1936. Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo XLVII, pág. 1952. Tesis Aislada.

Otras tesis están más enfocadas a establecer diferencias entre vicios ocultos y aparentes, estableciendo que estos últimos son los que son perceptibles a simple vista, “de un simple y rápido reconocimiento”. También hacen énfasis en que los primeros necesitan ser reclamados por escritos y no verbalmente.

COMPRA-VENTA EN MATERIA MERCANTIL, RECLAMACION DE PERJUICIO EN LA.

De acuerdo con el artículo 383 del Código de Comercio, si el comprador no recibe la mercancía en la cantidad y con la calidad estipuladas, debe reclamar al vendedor, por escrito, dentro del término de cinco días, y si se trata de un vicio oculto, entonces la reclamación tiene que hacerse dentro de los treinta, y si no se hace pierde todo derecho. Ahora bien, es indudable que si los defectos que se atribuyen a una mercancía son perceptibles a la simple vista, no se trata de un vicio oculto, sino de mala calidad y por tanto, la reclamación debe hacerse por escrito, dentro del término de cinco días y no en el mes, so pena de perder el derecho de reclamar en la forma dicha.

3a.TOMO LXXX, Pág. 2445.- Guerrero Jorge y cóag.- 10 de mayo de 1944.- 3 votos. Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Quinta Epoca. Tomo LXXX. Pág. 2445. Tesis Aislada.

COMPRAVENTA MERCANTIL, CADUCIDAD DE LA ACCION DE DEVOLUCION DEL PRECIO, EN CASO DE VICIOS DE LA COSA COMPRADA.

El artículo 383 del Código de Comercio, establece: "El comprador que dentro de los cinco días de recibir las mercaderías, no reclamare al vendedor, por escrito, las faltas de calidad y de cantidad en ellas; o que dentro de treinta días, contados desde que las recibió no le reclamare por causa de vicios internos de las mismas, perderá toda acción y derecho a repetir por tales causas, contra el vendedor". Este precepto señala dos casos: el primero, se refiere a las faltas de calidad o cantidad en las mercancías, y entonces debe formularse reclamación por escrito, dentro de cinco días; y el segundo, se refiere a los vicios internos de las mercancías, y la reclamación debe hacerse

dentro de treinta días. En ambos casos, la sanción establecida por la falta de reclamación, es la pérdida del derecho del comprador, a repetir contra el vendedor; pero el segundo es más amplio que el primero, pues respecto de él sólo se exige reclamación, sin señalarse que debe ser precisamente por escrito, de manera que lo que importa es que el comprador formule dicha reclamación, cualquiera que sea la forma que emplee, y si en el juicio puede probar que la hizo dentro de los treinta días, tiene el derecho a repetir contra el vendedor.³⁹

COMPRAVENTA MERCANTIL, VICIOS INTERNOS Y FALTA DE CALIDAD EN LA COSA OBJETO DE LA.

Los vicios internos u ocultos de las mercancías objeto de la compraventa, son aquellos que no se manifiestan aparentemente y no se pueden revelar de un simple y rápido reconocimiento, y no deben confundirse con la falta de calidad en las mercancías, pues aun cuando en ambos casos las consecuencias jurídicas sean las mismas, en cuanto a que el comprador puede repetir contra el vendedor, siempre que formule la reclamación a que se refiere el Artículo 383 del Código de Comercio, la causa determinante de tales consecuencias, es diversa.⁴⁰

Existen otras tesis, ya de la Séptima Época, que hablan acerca de si la parte prescriptiva del artículo 383 se trata de un tema de prescripción o de caducidad. En algunas se deja claro que no importa el nombre que se le dé a una u otra, sobre todo para efectos de pedir la acción contra un tribunal.

PRESCRIPCION O CADUCIDAD.

Si una acción se declara improcedente, con fundamento en el artículo 383 del Código de Comercio, por no haberse presentado la demanda sino tres años después que el comprador exhibió la mercancía, es intrascendente la

³⁹ 3a.Tomo LXXIII, pág. 6996. Castillo Malacara Felipe. 23 de septiembre de 1942. 5 votos. Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo LXXIII, pág. 6996. Tesis Aislada.

⁴⁰ 3a. Castillo Malacara Felipe, pág. 6996, Tomo LXXIII. 23 de septiembre de 1942. Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo LXXIII, pág. 6996. Tesis Aislada.

denominación (prescripción o caducidad), que se da al fenómeno por el cual no existía la acción en el momento de presentarse la demanda.⁴¹

En otra tesis de la misma época, el tribunal se da a la tarea de distinguir entre caducidad y prescripción, estableciendo que de una interpretación de dicha tesis, que el artículo 383 habla de “caducidad”, cuando se refiere a los cinco o 30 días, y que una vez cumplido ese presupuesto, el tema de “prescripción” general del Código de Comercio entra en juego.

**COMPRAVENTA, VICIOS OCULTOS DE LA COSA EN LA, MERCANTIL.
CADUCIDAD Y PRESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES.**

El nacimiento de las acciones derivadas de un contrato de compraventa mercantil, por vicios ocultos de la cosa, está sujeto a que la parte compradora comunique a la vendedora la existencia de tales vicios, dentro del plazo de treinta días contados a partir de la fecha de recibo de la mercancía; por lo tanto, si el comprador ha dado el aviso antes indicado, en términos de lo dispuesto por el artículo 383 del Código de Comercio, su acción no ha caducado, y para la pérdida del derecho a su ejercicio, o sea la prescripción negativa, debe estarse a las reglas generales de la prescripción mercantil, y no a las de caducidad previstas en el dispositivo legal invocado.⁴²

Una tesis de la misma época, de un análisis más complicado habla de varios supuestos: (1) menciona la posibilidad de ampliar el plazo para notificar a tres meses, obligándose el vendedor a aceptar la mercancía y reemplazarla, si a juicio del comprador no reúne la calidad pactada⁴³, aunque no ahonda en la validez de esto; (2) revisa el supuesto en que el comprador no entregue la mercancía, hasta dentro de un plazo de un año, pero no especifica si existió notificación, verbal o por escrito o por vicios ocultos o

⁴¹ 5a. Amparo civil directo 1588/50. Ibarra García Pedro. 21 de agosto de 1951. Unanimidad de cuatro votos. Ausente: Felipe Tena Ramírez. Relator: Angel González de la Vega. Instancia: Sala Auxiliar. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Tomo CIX, pág. 1734. Tesis Aislada.

⁴² Tribunal Colegiado del Sexto Circuito T.C. Amparo directo 44/77. Ángel Pérez Pérez. 2 de junio de 1977. Unanimidad de votos. Ponente: Ricardo Gómez Azcárate. Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Séptima Época, Volumen 97-102 Sexta Parte, pág. 66. Tesis Aislada.

⁴³ Habría que analizar si esto no viola el principio que establece que el cumplimiento de un contrato no puede quedar al arbitrio de una de las partes.

aparentes; y (3) parece sancionar el no devolver la mercancía a tiempo, aún en los supuestos en los que ésta sea aceptada por el comprador.

COMPRAVENTA MERCANTIL, RESCISIÓN DE, POR NO REUNIR EL BIEN OBJETO DE LA MISMA LA CALIDAD ESTIPULADA. ES IMPROCEDENTE SI NO SE EJERCE EL DERECHO DENTRO DEL TERMINO LEGAL CONVENIDO POR LAS PARTES.

De conformidad con el artículo 383 del Código de Comercio "el comprador que dentro de los cinco días de recibir las mercancías no reclamare al vendedor por escrito, las faltas de calidad o cantidad de ellas, o que dentro de treinta días contados desde que las recibió, no le reclamase por causa de vicios internos de las mismas, perderá toda acción y derecho a repetir por tales causas contra el vendedor". Ahora bien, si las partes contratantes amplían los términos señalados en el artículo en comento a tres meses, comprometiéndose el vendedor a aceptar la devolución del bien materia del contrato y a sustituirlo por uno nuevo, si a juicio del comprador no posee la calidad especificada, pero el comprador no lo devuelve dentro de dicho término sino hasta un año después, debe considerarse que la acción de rescisión del contrato es improcedente, pues de acuerdo con el precepto legal anteriormente referido, el comprador ya perdió toda acción y derecho a repetir contra el vendedor y sin que obste para ello el hecho de que el vendedor haya recibido el objeto del contrato dado en devolución, pues ello no puede implicar consentimiento de su parte con dicha causal de rescisión, ya que fenecido el derecho de la parte compradora para devolver el producto, el mismo no puede revivir o renacer por ninguna causa, ni mucho menos facultar al comprador para ejercitar la acción correspondiente.⁴⁴

Por último, en una tesis de la novena época, cierto tribunal mezcla las reglas del artículo 375 del Código de Comercio, con las del 383 del mismo código. El primer artículo establece la regla general de que las mercancías deben entregarse en cantidad y plazo pactado, pudiendo negarse

⁴⁴ 3a. Amparo directo 1506/85. Tractomecánica, S. A. 13 de febrero de 1986. Unanimidad de 4 votos. Ponente: Mariano Azuela Gúitrón. Secretaria: Lourdes Ferrer Mac Gregor P. Instancia: Tercera Sala. Fuente: Semanario Judicial de la Federación, Séptima Época, Volumen 205-216, Cuarta Parte, pág. 47. Tesis Aislada.

a recibirlas en caso de que exista falta de conformidad con éstos.⁴⁵ El mismo artículo integra la excepción para los casos de aceptar entregas parciales. Parece que el tribunal se refiere a entregas en cantidades inferiores a la fecha de vencimiento del plazo; en cuyo caso, se tienen por aceptadas. Como consecuencia, una vez aceptadas, y no notificada la falta de conformidad: (1) Se entiende consumada la venta por la cantidad recibida; (2) desaparece la mora; y (3) se pierden las acciones en contra del vendedor por la falta de conformidad.

En pocas palabras, parecería que existe una antinomia en los dos artículos, ya que la falta conformidad en la cantidad de las mercancías se puede pedir en un primer momento, mediante el completo rechazo de las mercancías⁴⁶; pero en un segundo momento, podría entenderse que existe una venta consumada por la mera aceptación. La tesis aclara que incluso en los casos en los que no exista un rechazo en un primer momento, existe un plazo de cinco días para pedir la falta de conformidad en la cantidad, pero que una vez terminado el plazo, ya se puede entender consumada la venta y operada la prescripción negativa.

FACTURAS. LOS ARTÍCULOS 375 Y 383 DEL CÓDIGO DE COMERCIO PREVEN LA NECESIDAD DE OBJETAR LA CALIDAD O CANTIDAD DE LA MERCANCÍA RECIBIDA.

De conformidad con lo establecido por los artículos 375 y 383 del Código de Comercio, si se ha pactado la entrega de las mercancías en cantidad y plazos determinados, el comprador no estará obligado a recibirlas fuera de ellos; sin embargo, si aceptare entregas parciales y dentro de los cinco días siguientes a la recepción de las mercancías no reclamare al vendedor, por escrito, las faltas de calidad o cantidad en ellas o dentro de treinta días contados desde que las recibió no le reclamase por causa de vicios internos de las mismas, se producirán los siguientes efectos: 1. Quedará consumada la venta en lo

⁴⁵ De una interpretación conjunta con el artículo 383, se entiende que la negativa a recibir la mercancía por falta de conformidades en la cantidad, debe de realizarse por escrito.

que a éstas se refiere; 2. Desaparecerá la mora que, en su caso, se hubiese podido actualizar, 3. Se perderá toda acción y derecho a repetir por tales causas contra el vendedor.⁴⁷

⁴⁶ Por escrito.

⁴⁷ Tercer Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito. I.3o.C.736 C. Amparo directo 19/2009. Equipos Hidráulicos Same, S.A. de C.V. 20 de marzo de 2009. Unanimidad de votos. Ponente: Víctor Francisco Mota Cienfuegos. Secretaria: María Estela España García. Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito. Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Época. Tomo XXX, julio de 2009, pág. 1924. Tesis Aislada.

CAPÍTULO 3. PROBLEMA DEL MODELO MEXICANO

El problema del modelo mexicano es básicamente que por definición deja sin protección a compradores en ciertos supuestos, sancionándolos con la caducidad de sus derechos para reclamar la falta de conformidad. Por ejemplo:

- a) Existen casos en que por la misma lógica del negocio, existe entrega de las mercancías y éstas no se revisan hasta después de varios días después de entregada (después del plazo para la caducidad).
- b) Existen mercancías cuyos defectos ocultos no pueden ser descubiertos en treinta días.

Aunque es claro que la ley habla de la “recepción” de la mercancía y no de la “entrega”⁴⁸, existen casos en los que los comerciantes reciben las mercancías del vendedor, con el propósito de revenderlas, pero por la manera en que están empacadas o embaladas, o por los sellos de seguridad o calidad, no tienen oportunidad de revisar los defectos aparentes u ocultos de los bienes y probablemente será el comprador final el que los descubra, y muy probablemente, después de los cinco ó 30 días de la primera recepción.

A su vez, existen mercancías cuyos defectos ocultos aparecen en un plazo mayor a 30 días después de recibidas las mercancías. Por ejemplo, en los casos en que un distribuidor compra maquinaria para a su vez revenderla, aún en los casos en que haya revisado la maquinaria, existen fallas que no aparecerán y una vez más, probablemente sean detectadas por el consumidor final.

⁴⁸ Que si fuera el caso, podría excluir casos en los que existiera entrega virtual y la mercancía realmente no se hubiere revisado.

Algunos otros de los problemas del modelo mexicano son los siguientes:

a) El Código de Comercio no exige que en la notificación se establezca la naturaleza de la falta de conformidad. Esto no permite que el vendedor pueda saber qué puede hacer para remediar la falta de conformidad, que pueda tener bases para realizar su propio examen y en general, que pueda obtener pruebas para cualquier controversia que pueda surgir entre el comprador y el vendedor.⁴⁹

b) No contempla excepciones para los casos en los que las mercancías cambian de destino o se reexpiden en tránsito; lo que puede provocar que el comprador no pueda revisar las mercancías en el plazo previsto en el artículo 383 del Código de Comercio y por lo tanto, caduquen sus derechos de reclamar la falta de conformidad de las mercancías.

3.1 Problemas en relación con el pacto en contrario

Por otro lado, podría también argumentarse, que para el caso de encontrarse en los anteriores supuestos, el comprador tendría la oportunidad de pactar en contrario lo establecido por la ley y ampliar los días necesarios para la notificación.

El problema de lo anterior es que la premisa desconoce un hecho real en México, que es que muchos de los compradores adquieren bienes y servicios y documentan sus operaciones a través de órdenes de

⁴⁹ *Id.*

compra, sin estipulaciones en relación con la falta de conformidad de las mercancías.

Por otro lado, sostener un argumento en ese sentido, sería equivalente a aceptar que la ley de manera inmerecida sanciona una conducta y que para evitar la consecuencia injusta de dicha ley, el comprador tiene la carga de pactar en contrario.

CAPÍTULO 4. CAVEAT EMPTOR EN LA CONVENCIÓN DE VIENA

4.1 Antecedentes Generales

La Convención, fue adoptada el 11 de abril de 1980, tras un trabajo preparativo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (*United Nations Commission on International Trade Law*) (Uncitral)⁵⁰.

Los primeros actos para preparar un derecho uniforme comenzaron en Roma, el 3 de septiembre de 1926, con la fundación del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (*International Institute for the Unification of Private Law*) (UNIDROIT), mismo que fue inaugurado el 30 de mayo de 1928⁵¹.

Por otro lado, el 21 de febrero de 1929, Ernest Rabel continuó con los esfuerzos para unificar las compraventas internaciones, y preparó un reporte preliminar en relación con la posibilidad de crear un texto que pudiera servir de ley modelo para regular la compraventa entre todos los países⁵².

Los esfuerzos formales para uniformar las normas para regular las compraventas internacionales de mercaderías iniciaron en Roma en 1930, tras los trabajos de UNIDROIT⁵³.

⁵⁰ *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías Publicada por la CNUDMI*. Nota Explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, pág. 36, consultada el 15 de diciembre de 2010. <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>

⁵¹ SCHWENZER, Ingeborg. *The CISG - Successes and Pitfalls*, [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010.

⁵² <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-hachem.html>

⁵³ *Id.*

⁵³ Nota Explicativa de la Secretaría. *Op. Cit.* pag. 37.

En 1935 se preparó el primer borrador de una ley uniforme para regular la compraventa internacional de mercaderías por un comité representado por integrantes de diferentes sistemas legales⁵⁴.

Los anteriores esfuerzos fueron suspendidos tras la Segunda Guerra Mundial y no fue hasta enero de 1951, cuando el gobierno holandés celebró una conferencia diplomática en la Haya, en relación con la unificación de la ley de compraventa y creó una comisión especial para desarrollar el proyecto de unificación de las leyes de compraventa internacional⁵⁵.

En 1964, la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías (*Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*) (ULFIS) y la Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías (*Uniform Law on the International Sale of Goods*) (ULIS) fueron redactadas y finalizados en la Haya⁵⁶.

Ambos proyectos de convenciones fueron sujetos a muchas críticas, principalmente en el sentido de que las disposiciones solamente obedecían a las tradiciones legales de Europa Occidental⁵⁷. Como resultado, países como Francia y Estados Unidos, no formaron parte del proyecto⁵⁸.

El 17 de diciembre de 1966, se creó Uncitral⁵⁹. Esta comisión continuó trabajando en la unificación de la compraventa; terminó el primer borrador en enero de 1967 y circuló un segundo borrador en 1978, con la inclusión de reglas de contratación y formación de contratos^{60 61}.

⁵⁴ SCHWENZER, Ingeborg. *Op. cit.* [s.p.].

⁵⁵ *Id.*

⁵⁶ Nota Explicativa. *Op. cit.* pag. 36.

⁵⁷ *Id.*

⁵⁸ *Id.*

⁵⁹ SCHWENZER, Ingeborg. *Op. cit.* [s.p.].

⁶⁰ *Id.*

⁶¹ *Op. Cit.* Nota Explicativa. pag. 37.

Los países en vías de desarrollo participaron en la redacción y formulación de las disposiciones de la Convención y en la preparación y análisis de las modificaciones⁶².

Entre el 10 de marzo y el 5 de abril de 1980, delegados de 62 naciones participaron en la preparación de la Convención y 42 países votaron a favor de su aprobación⁶³.

El 11 de diciembre de 1986, se computaron más de diez ratificaciones, por lo que la Convención entró en vigor. Los países que inicialmente ratificaron la Convención fueron: Argentina, China, Egipto, Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Lesotho, Siria, Yugoslavia y Zambia; mientras que a finales de dicho mes, Austria, Finlandia, México y Suecia también se incluyeron⁶⁴.

Al día de hoy, existen aproximadamente 2,500 decisiones de diferentes tribunales, jueces, decisiones arbitrales y numerosas obras de doctrinistas que han tratado temas relacionados con la Convención⁶⁵. También la Convención cuenta con 72 países miembros, de las cuales, nueve (de diez) son naciones líderes en el comercio⁶⁶.

⁶² En el documento denominado: "LEGISLATIVE HISTORY 1980 Vienna Diplomatic Conference, F. Analysis of Comments and Proposals by Governments and International Organizations on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods, and on Draft Provisions Concerning Implementation, Reservations and Other Final Clause", Preparado por la Secretaría-General, Documento A/CONF.97/9, [21 de febrero de 1980]; Yugoslavia comentó lo siguiente: "The Convention will be of major international importance and have a great prestige, particularly in the developing countries, since they participated in its elaboration and since it can reasonably be expected to play a significant role in the modification of the existing rules of the international sale of goods, which do not protect sufficiently the interests of the weaker contracting party (...)", consultada el 15 de diciembre de 2010. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/Fdraft.html>

⁶³ SCHWENZER, Ingeborg. *Op. cit.* [s.p.].

⁶⁴ Nota Explicativa. *Op. cit.* pag. 38.

⁶⁵ SCHWENZER, Ingeborg. *Op. cit.* [s.p.].

⁶⁶ *Id.*

4.2 Estructura de la Convención de Viena

En términos generales, la Convención está dividida en cuatro partes:

1. La parte I contiene la esfera de aplicación de la Convención y ciertas disposiciones generales.

2. La parte II regula el tema de la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

3. La parte III es por mucho la más basta de la Convención. Se titula “Compraventa de Mercaderías” y contiene el tema toral de la Convención, *i.e.* la “compraventa de mercaderías”. Está dividida en cinco capítulos:

a) Capítulo I: Contiene algunas disposiciones generales relevantes para la lectura de toda la Convención, en particular, define el término “incumplimiento esencial” (*fundamental breach*), que es una condición para rescindir el contrato de compraventa⁶⁷.

b) Capítulo II: En su primera sección abarca la entrega de las mercaderías y de los documentos, y explica los derechos y obligaciones del vendedor en relación con dicha entrega⁶⁸.

En su segunda sección, trata de la conformidad de las mercancías y de las reclamaciones de terceros^{69 70}.

⁶⁷ HUBER, Peter. *Some introductory remarks on the CISG*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/huber.html>

⁶⁸ Artículos 31 a 34 CISG.

⁶⁹ Artículos 35 a 44 CISG.

⁷⁰ Artículos 42 a 55 CISG.

c) Capítulo III:⁷¹ Establece las acciones que puede ejercer el vendedor en contra del comprador en caso de incumplimiento del contrato por parte de éste. Incluye un artículo que enuncia las obligaciones generales⁷² y una primera sección que trata acerca de la obligación de pagar el precio⁷³. La sección segunda abarca la obligación de recibir los bienes por parte del comprador⁷⁴ y la sección tercera regula las acciones del vendedor en caso de incumplimiento del contrato por parte del comprador⁷⁵.

d) Capítulo IV: Regula la transmisión del riesgo en relación con el pago del precio^{76 77}.

e) Capítulo V⁷⁸: Contiene disposiciones comunes a las obligaciones del comprador y vendedor. La primera sección⁷⁹ regula el incumplimiento previsible y los contratos con entregas sucesivas⁸⁰. La sección tercera⁸¹ contiene una breve regla relacionada con los intereses. La sección quinta regula los efectos de la resolución del contrato⁸² y la sección sexta trata acerca de la preservación de los bienes⁸³.

La parte IV contiene disposiciones finales sobre la ratificación, las posibles reservas respecto de ciertas partes y disposiciones de la Convención y la entrada en vigor de la Convención.

⁷¹ Artículos 53 a 65 CISG.

⁷² Artículo 53 CISG.

⁷³ Artículos 54 a 59 CISG.

⁷⁴ Artículo 60 CISG.

⁷⁵ Artículos 61 a 65 CISG.

⁷⁶ Artículos 66 a 70 CISG.

⁷⁷ También conocido como "*price risk*".

⁷⁸ Artículos 71 a 88 CISG.

⁷⁹ Artículos 71 a 73 CISG.

⁸⁰ Artículos 71 a 88 CISG.

⁸¹ Artículo 78 CISG.

⁸² Artículos 81 a 84 CISG.

⁸³ Artículo 85 a 88 CISG.

Una de las razones por las que ha logrado compaginar todos estos temas en 101 artículos se debe, en parte, a la síntesis y reducción de artículos en relación con el tema del incumplimiento.

La Convención está suplementada por provisiones aplicables tanto para el comprador como para el vendedor, en relación con la suspensión del cumplimiento⁸⁴, daños y exoneración⁸⁵, y la resolución del contrato⁸⁶.

La tendencia de evitar remedios inflexibles e irrevocables influenció en gran medida el texto de la Convención; al igual que plasmó la necesidad de tener una mayor discrecionalidad por parte de los tribunales, jueces y árbitros, como puede notarse en el uso del parámetro de lo “razonable” para determinar el cómputo de varios plazos⁸⁷.

La Convención, hoy en día, cuenta con una aceptación mundial, en parte debido a su excelente estructura, accesible para personas pertenecientes a diferentes sistemas jurídicos. Su concentración y síntesis han forjado un documento legal moderno, de fácil manejo, apto para regular las relaciones entre comprador y vendedor de diferentes nacionalidades.

La Convención representa la tentativa más reciente de unificar y armonizar las compraventas internacionales de mercaderías, creando un cuerpo uniforme para todo el mundo, que ha tomado en cuenta el pensamiento y la idiosincrasia de los diferentes delegados que representan a las naciones que han ratificado su contenido^{88 89}.

⁸⁴ Artículos 71 y 72 CISG.

⁸⁵ Artículos 74 a 77, 79 y 80 CISG.

⁸⁶ Artículos 81 a 84 CISG.

⁸⁷ SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform Sales Law*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/schlechtriem44.html>

⁸⁸ FELEMEGAS, John. *Introduction* [*]. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/felemegas14.html>

⁸⁹ Cfr. preámbulo de la Convención.

4.3 Importancia y etapas de los trabajos preparatorios

El artículo 32 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (Convención de Viena) establece, entre otros puntos, lo siguiente:

32. Medios de interpretación complementarios. Se podrán acudir a medios de interpretación complementarios, en particular a los trabajos preparatorios del tratado y a las circunstancias de su celebración, para confirmar el sentido resultante de la aplicación del artículo 31 [que establece las reglas generales de interpretación de los tratados internacionales], o para determinar el sentido cuando la interpretación dada de conformidad con el artículo 31: a) deje ambiguo u oscuro el sentido; o b) conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable”

Conforme a lo anterior, en lo que respecta a la interpretación del sentido de los artículos de la Convención, es importante tomar en cuenta la historia de los trabajos preparativos que se llevaron a cabo para la preparación de la Convención, incluyendo los trabajos realizados por representantes de diferentes países que constituyeron diferentes grupos de trabajo de UNCITRAL (Grupo de Trabajo), por la Secretaría de las Naciones Unidas (Secretaría) y por los delegados de la Conferencia Diplomática de Viena de 1980 (Conferencia de Viena). El conjunto de todos estos trabajos conforman la historia legislativa de la Convención.

La Convención es el resultado de diez años de trabajo de UNICTRAL, que culminaron con la preparación del Proyecto de Convención de 1978. El proyecto fue sometido ante la Conferencia de Viena e incluyó

comentarios de la Secretaría (Comentarios de la Secretaría)⁹⁰. Después de cinco semanas de trabajo intenso, la Conferencia de Viena de manera unánime aprobó las reglas uniformes en 1980.

La Convención se realizó en tres etapas:

Primera Etapa. De 1970 a 1977, el Grupo de Trabajo preparó dos proyectos de convenciones: (i) la primera fue el Proyecto de Convención sobre Compraventa de 1976, que establecía los derechos y obligaciones de los compradores y vendedores en los contratos de compraventa; y la segunda, en 1977, en materia de formación de contratos⁹¹.

Segunda Etapa. De 1977 a 1978, la Comisión en pleno revisó los dos proyectos de convención para la compraventa y formación, y los combinó en un solo documento, el “Proyecto de la Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1978”⁹² (Proyecto de 1978). La Comisión le dio a dicho proyecto su aprobación unánime, con la recomendación para la Asamblea General de las Naciones Unidas, de celebrar una conferencia diplomática para revisar el proyecto y concluir con la preparación de la Convención⁹³.

Tercer Etapa. En 1980, la Conferencia Diplomática de 1980, aprobó el proyecto de la Convención, con la inclusión de sus propios comentarios y modificaciones preparados por la Secretaría.

⁹⁰ LEGISLATIVE HISTORY - *Summary of UNCITRAL legislative history of the CISG*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/linkd.html>

⁹¹ *Id.*

⁹² *Id.*

⁹³ *Id.*

4.4 Antecedentes legislativos del Artículo 38 de la CISG

4.4.1 Proyectos preparados por el Grupo de Trabajo

Las adecuaciones del Grupo de Trabajo pueden distinguirse en el siguiente cuadro que señala el texto del artículo 38 originalmente contenido en la ULIS y el texto preparado por el Grupo de Trabajo, que como se podrá notar más adelante, contiene modificaciones en relación con algunos de los puntos que fueron señalados por los delegados en las sesiones de los Grupos de Trabajo:

Tabla 4.4.1

ULIS Article 38

1. The buyer shall examine the goods, or cause them to be examine, promptly.

2. In case of carriage of the goods the buyer shall examine them at the place of destination.

3. If the goods are redespached by the buyer without transshipment and the seller knew or ought to have known, at the time when the contract was concluded, of the possibility of such redespach, examination of the goods may be deferred until they arrive at the new destination.

1978 Draft article 36

(1)The buyer must examine the goods, or cause them to be examined, within as short a period as is practicable in the circumstances.

(2)If the contract involves carriage of the goods, examination may be deferred until after the goods have arrived at their destination.

(3)If the goods are redispached by the buyer without a reasonable opportunity for examination by him and at the time of the conclusion of the contract the seller knew or ought to have known of the possibility of such redispach, examination may be deferred until after the goods have arrived at the new

destination.

4. The methods of examination shall be governed by the agreement of the parties or, in the absence of such agreement, by the law or usage of the place where the examination is to be effected.

Los reportes de los Grupos de Trabajo están contenidos en los Anuarios de UNITRAL (*Yearbook* o Anuario). Los Anuarios contienen los reportes de UNCITRAL sobre sus sesiones anuales; estos reportes contienen un resumen de los trabajos en proceso y resúmenes de los debates de temas relevantes y establecen el texto legislativo aceptado por la Comisión⁹⁴.

Específicamente, en relación con el artículo 38 de la CISG, se trabajó especialmente en este artículo:

a) Durante la Sesión 3 del Grupo de Trabajo (3 de enero de 1972), en donde en respuesta a una solicitud de éste grupo, la Secretaría preparó un reporte que consolidó los proyectos y esfuerzos realizado en sesiones pasadas y propuso alternativas a problemas surgidos en dichas sesiones, incluyendo propuestas del periodo dentro del cuál el comprador debería de dar aviso de la inconformidad en las mercaderías.

En relación con el artículo 38 de la CISG, es importante hacer notar que el representante de Japón, en la segunda reunión, manifestó que consideraba que el término "*promptly*" podría dar lugar a ciertas

⁹⁴ HONNOLD, John. *UNCITRAL Documents: Research Sources, Style, Citation*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/UNCITRALdoc.html>

incertidumbres en los casos en los que el comprador fuese un revendedor y no pudiera examinar los bienes “en el lugar de destino”⁹⁵.

Lo anterior nos ayuda a dilucidar un poco las razones por las que se prefirió utilizar el término “*within as short a period as is practicable in the circumstances*”, en lugar de “*promptly*”; distinguiéndose el espíritu de los delegados de redactar un artículo que fuese sensible a las circunstancias particulares que pudieran envolver al comprador, siendo éste un consumidor final o un revendedor.

Además de éste comentario, en general los representantes de diferentes países sostuvieron que los artículos 38 y 39 eran demasiado estrictos e inflexibles (refiriéndose, por supuesto, a los requisitos de la inspección). Incluso llegó a sugerirse que el artículo 38 fuese derogado o en su caso, se tomaran en consideración las preguntas en relación a sus errores en un nuevo texto⁹⁶.

b) Durante la Sesión 6 del Grupo de Trabajo (6 de enero de 1975), los representantes de los países trabajaron con algunos puntos pendientes en relación con los proyectos de las dos convenciones, entre otros, el tiempo para notificar la inconformidad de las mercancías⁹⁷, donde otra vez se volvieron a discutir los puntos mencionados en la sesión del Grupo 3 y se tomaron decisiones relevantes en relación con el texto del artículo 38.

En dicha sesión, la palabra “*promptly*” fue sustituida por la frase “*within as short a period as is practicable in the circumstances*”^{98 99}.

⁹⁵ *United Nations Commission on International Trade Law, Yearbook*, Volumen III, 1972, New York, 1973, pag. 64.

⁹⁶ *Id.*

⁹⁷ *Apud. CITATIONS: Report of the Sixth Session of the Working Group, UNCITRAL Yearbook VI (1975), A/CN.9/100 (E.76.V.5), 49-62; Honnold, Documentary History, Doc A(11), 240-253 – Legislative History – Unicitral.*

⁹⁸ *United Nations Commission on International Trade Law, Yearbook, Volumen VI, 1975, New York, 1976, pag. 55.*

⁹⁹ De la misma manera fue eliminada la palabra “*promptly*” del artículo 11 de la CISG.

Una vez discutidos los proyectos de artículos por el Grupo de Trabajo, la Secretaría preparó un reporte conteniendo preguntas pendientes en relación con el texto de dichos artículos y del Proyecto de Convención¹⁰⁰.

En lo que respecta al artículo 38, realmente no hubo preguntas substanciales pendientes, pero para el proyecto del artículo 39 sí, por lo que el texto del artículo 38 estaba en peligro de variar, como consecuencia de posibles cambios al artículo 39, con el que comparte un nexo muy estrecho.¹⁰¹

El reporte explica la confusión que existía con la palabra “*transshipment*”¹⁰², que causaba confusión y siendo que era la excepción que existía a una revisión pronta (*prompt*) (*in case of transshipment*), podría conllevar confusiones serias en su interpretación¹⁰³. Como consecuencia, la Secretaría concluyó que el texto del artículo resultaba impráctico para temas de entregas a través de varios porteadores y que el no notificar de manera pronta¹⁰⁴ después del tiempo especificado y lugar de inspección, llevaría a la consecuencia drástica de que el comprador perdería “el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías”^{105 106}.

Por lo que respecta al párrafo (4) que venía incluido en las ULIS, que establecía que: “[t]he methods of examination shall be governed by the agreement of the parties or, in the absence of such agreement, by the law or usage of the place where the examination is to be effected”, el reporte hizo referencia a que las palabras “*is to be*”, que asumían que la inspección debía de ser realizada en un lugar predeterminado, siendo que las prácticas internacionales eran flexibles y permitían que la revisión se realizara de conformidad a las circunstancias que acontecían después de recibidas las

¹⁰⁰ *Yearbook*, Volumen VI, 1975. *Op. cit.* pag.88.

¹⁰¹ *Ibid*, pag.99.

¹⁰² Un punto que también fue discutido tanto en la tercera como en la sexta conferencia.

¹⁰³ *Yearbook*, Volumen VI, 1975. *Op. cit.* pag. 88.

¹⁰⁴ *To give prompt notice.*

¹⁰⁵ Artículo 39 CISG.

mercancías¹⁰⁷. De la misma manera, la aplicación de lo anterior podría traer como consecuencia la aplicación de normas locales, que violarían el principio de internacionalidad que rige la Convención^{108 109}. Como consecuencia, el Grupo de Trabajo tomó la decisión de eliminar el párrafo cuarto del proyecto del artículo 38 (antes 36) de la Convención.

Como punto adicional, una de las dificultades fue que no existió una votación formal en torno a los acuerdos que se habían tomado por los Grupos de Trabajo; lo que podría haber oscurecido los recovecos de las decisiones tomadas por los Grupos de Trabajo.¹¹⁰ Sin embargo, con el reporte preparado por la Comisión en respuesta al Reporte de la Secretaría General, se establecieron una serie de hechos que resumían, entre otros, los resultados de los debates para la preparación de la CISG y como consecuencia, un resumen de la historia legislativa más claro, que permite tener acceso a los resúmenes de los debates en las sesiones de los Grupos de Trabajo¹¹¹.

4.4.2 Comentarios de la Secretaría

El papel de la Secretaría fue determinado por circunstancias de espacio y de tiempo; en general, la Comisión se reunió una vez al año, durante sesiones de dos a cuatro semanas¹¹². En los Grupos de Trabajo que participaron para preparar los proyectos de convención, los representantes de

¹⁰⁶ *Yearbook*, Volumen VI, 1975. *Op. Cit.* pag. 88.

¹⁰⁷ *Id.*

¹⁰⁸ *Id.*

¹⁰⁹ Artículo 7 (1) CISG. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional. Artículo 9 (2) CISG. Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

¹¹⁰ *Apud.* HONNOLD, John. *Uniform Laws for International Trade, International Trade and Business Law Journal* (Australia: 1995), 5-6– Legislative History – Unictreal. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.].

¹¹¹ *Id.*

¹¹² *Apud.* HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention* 53 (2nd ed. 1991); see also Farnsworth, "Developing International Trade Law", 9 *Cal. Western Int'l L.J.* 468 (1979) – Legislative History – UNCITRAL. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.].

los países se reunieron provenientes de muchas partes del mundo, para sostener sesiones anuales con una duración de dos a tres semanas¹¹³. Siendo que todos los representantes de los países tenían compromisos de tiempo completo, diferentes de la preparación de los proyectos de la CISG, se le encomendó a la Secretaría realizar trabajos preparativos y preparar el material necesario para que los representantes de los países pudieran discutir los proyectos, incluyendo estudios comparativos, reportes en prácticas comerciales, proyectos de textos legislativos y apuntes sobre puntos relevantes y cruciales¹¹⁴.

Una vez completado el Proyecto de 1978, en cumplimiento de la Resoluciones 33/93 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, la Secretaría preparó comentarios que resumieron las ideas que llevaron a la redacción del texto del proyecto¹¹⁵.

Como consecuencia, para interpretar correctamente el texto del artículo 38 de la CISG, es importante hacer referencia a los Comentarios de la Secretaría.

Para la interpretación de cualquier artículo de la CISG, los Comentarios de la Secretaría son de suma importancia e incluso considerados como lo más cercano que existe a comentarios oficiales de la Convención. Las principales razones son que los Comentarios de la Secretaría:

(i) Resumen y explican la historia legislativa del articulado de la CISG antes de la Conferencia de Viena¹¹⁶.

¹¹³ *Id.*

¹¹⁴ *Id.*

¹¹⁵ *Apud.* ZIEGEL, Jacob. *Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods (July 1980)*, pag. 5 – Legislative History – Unicitral. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.].

¹¹⁶ *CISG article 38. Legislative history guidance provided: long form*, consultada el 15 de diciembre de 2010. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/roadmap/RoadmapL-38.html>

(ii) Fueron utilizados como guía para aprobar la redacción de los artículos de la CISG por los delegados de la Conferencia de Viena, en su caso, fueron aprobados substancialmente igual (*substantively the same*) a como fueron aprobados por la Secretaría e incluso en algunos casos fueron aprobados *verbatim*¹¹⁷.

Con base en lo anterior, los Comentarios de la Secretaría son los documentos que cuentan con mayor fuerza persuasiva para sustentar ante los tribunales cuál es la intención y la interpretación correcta de la CISG.

De un resumen de los Comentarios de la Secretaría en relación con el artículo 38 de la CISG, se desprende lo siguiente¹¹⁸:

1. El artículo 38 describe el momento en que se debe de realizar el examen de las mercaderías. El examen de las mercaderías antes de que se pague el precio se encuentra regulado en el artículo 58 (3)¹¹⁹: “El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad.”

2. El artículo 38 es preparativo para el artículo 39¹²⁰. El artículo 39 (1), sanciona al comprador con la pérdida “del derecho de invocar la falta conformidad de las mercaderías” en los casos en los que no le comunica al vendedor de la inconformidad en la mercancía dentro de un plazo razonable,

¹¹⁷ *Id.*

¹¹⁸ GUIDE TO CISG ARTICLE 38 - Secretariat Commentary (closest counterpart to an Official Commentary). [s.p.i.] [s.a.] [s.p.].

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-38.html>

¹¹⁹ Numerado en los Comentarios de la Secretarías como 54 (3).

¹²⁰ Numerado en los Comentarios de la Secretaría como 37.

a partir del momento en que “haya descubierto o debiera haberla descubierto” la inconformidad.

El tiempo en el que el comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías (según los cuatro párrafos del artículo 38), es el tiempo en el que el comprador debiera haber descubierto la inconformidad (según señala el artículo 39).

Lo anterior en el supuesto de que el comprador no tenga una “excusa razonable”¹²¹ para no haber examinado las mercancías; lo cual hace flexible la interpretación del texto, para abrir la posibilidad de que el comprador, aún y cuando cumpliera con sus obligaciones de diligencia y examinara las mercancías y no encontrara algún defecto en ellas, tuviera oportunidad de alegar la inconformidad en otro momento.

3. El examen que debe practicar el comprador debe de ser lo más breve posible, pero atendiendo razonablemente a las circunstancias. El comprador no está obligado normalmente a realizar exámenes exhaustivos que detecten todos los posibles defectos. La razonabilidad de acuerdo a las circunstancias será determinada de acuerdo al contrato de compraventa particular, los usos comerciales, los diferentes factores, bienes y naturaleza de las partes.

Como consecuencia, lo que para algún comprador será considerado razonable, podrá no ser considerado razonable de acuerdo a las circunstancias de otro comprador; así como los exámenes deberán de ser más exhaustivos para algunos y realizados en un periodo más breve y con menos exhaustividad para otros.

¹²¹ La palabra “excusa razonable” debe de interpretarse de conformidad con el artículo 44 de la CISG, según las referencias de los Comentarios de la Secretaría.

4. El párrafo (1) establece la regla general para el examen de las mercaderías: El examen deberá de ser realizado en el plazo más breve posible atendiendo a las circunstancias. Los párrafos (2) y (3) establecen reglas particulares para circunstancias especiales.

5. El párrafo (2) establece que si se trata de transporte de mercancías, “el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino.” La razón es que aun y cuando las mercancías hayan sido entregadas al porteador final y se considere que los bienes ya han sido entregados al comprador e incluso que se ha transmitido el riesgo al comprador, éste normalmente no se encuentra en una posición en dónde le sea posible poder examinar las mercancías.

6. El párrafo (3) regula el escenario en la que “el comprador reexpide las mercaderías sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas”¹²². Si tal es el caso, el examen podrá realizarse hasta que las mercancías lleguen a su nuevo destino. La circunstancia típica por la que el comprador no tendrá oportunidad de revisar las mercaderías es cuándo éstas se encuentren empacadas de una manera que no le sea práctico al comprador desempacarlas para revisarlas antes de que se envíen a su nuevo destino. La razón para el cambio de destino podrá deberse a que el comprador utilizará la mercadería en un lugar diferente al de la entrega, pero principalmente, a que el comprador es en realidad un revendedor, que revendió la mercaderías compradas a otra persona (probablemente consumidores finales), por lo que deben de ser entregadas en un nuevo destino.

¹²² Como mencionamos *supra*, en el entendido de que los Comentarios de la Secretaría deberán entenderse con la modificación que realizaron los delegados de la Conferencia de Viena, en lo que respecta a la inclusión del término “*redirected*”.

7. El aplazamiento del examen de las mercancías estará sujeto a la condición de que el vendedor hubiere sabido o debiera haber sabido de la posibilidad de la reexpedición de las mercancías. No es necesario que hubiera sabido que las mercancías iban a ser reexpedidas, sólo que hubiere sido razonable que contemplara dicha posibilidad.

4.4.3 Cambios realizados en la Conferencia de Viena

Además de los Comentarios de la Secretaría, es necesario revisar los cambios realizados por los delegados de la Conferencia de Viena una vez que les fue sometido el Proyecto de 1978.

Como se puede notar a continuación, existen pequeños cambios del proyecto preparado por la Secretaría¹²³:

Tabla 3.4.

1978 Draft article 36

(1)The buyer must examine the goods, or cause them to be examined, within as short a period as is practicable in the circumstances.

(2)If the contract involves carriage of the goods, examination may be deferred until after the goods have arrived at their destination.

CISG article 38

(1)The buyer must examine the goods, or cause them to be examined, within as short a period as is practicable in the circumstances.

(2)If the contract involves carriage of the goods, examination may be deferred until after the goods have arrived at their destination.

¹²³ LEGISLATIVE HISTORY. *Legislative history of CISG article 38: Match-up with 1978 Draft to assess relevance to Secretariat Commentary*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/matchup/matchup-d-38.html>

(3)If the goods are redispached by the buyer without a reasonable opportunity for examination by him and at the time of the conclusion of the contract the seller knew or ought to have known of the possibility of such redispach, examination may be deferred until after the goods have arrived at the new destination.

(3)If the goods are redirected in transit or redispached by the buyer without a reasonable opportunity for examination by him and at the time of the conclusion of the contract the seller knew or ought to have known of the possibility of such redirection or redispach, examination may be deferred until after the goods have arrived at the new destination.

Podría decirse que el único cambio relevante se encuentra en el párrafo (3), en dónde se utiliza la palabra “*redirected in transit or redispached*”, en vez de solamente “*redispached*”. De conformidad con el Resumen de Registros de las Reuniones del Comité de la Conferencia Diplomática de Viena, se desprende la siguiente cita¹²⁴:

The Summary Records of Committee Meetings of the Vienna Diplomatic Conference contain the following colloquy on this subject: "THE CHAIRMAN [Mr. LOEWE (Austria)] asked what the distinction was between 'redirected in transit' and 'redispached'. The words used in the French text seemed to be synonymous. Mr. FOKKEMA (Netherlands) said that was indeed true of the choice of words in the French text but in the English there was a distinction between the two terms used. 'Redispached' implied that the goods had reached their first destination and had subsequently been sent on. 'Redirected in transit' implied that they had never reached their first destination". (Official Records, p.320.)

Es decir, el uso de la palabra “*redirected*”, implica que los bienes llegaron a su primer destino y la palabra “*redispached*”, implica que no han llegado a ningún destino.

¹²⁴ *Apud. Summary of Records of Comitee Meeting of the Viena Diplomatic Conference. – Legislative History. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.].*

Como consecuencia lógica, siendo que el artículo 36 propuesto por la Secretaría, es substancialmente igual al proyecto final del artículo 38 aprobado por los delegados, los Comentarios de la Secretaría tienen un valor preponderante para la interpretación del proyecto final; sin embargo, lo anterior no deja de lado el hecho de que los Comentarios de la Secretaría tengan que ser necesariamente leídos e interpretados con el *caveat* relacionado con el uso de las palabras “*redirected in transit or redispached*”. Es decir, en último término, la CISG debe de ser interpretado en base al conjunto de los comentarios de la Secretaría y los comentarios de los delegados de la Conferencia de Viena.

4.5 Antecedentes legislativos del Artículo 39 de la CISG

Los antecedentes generales en relación con la historia legislativa de la Convención han sido desarrollados en los capítulos anteriores¹²⁵, así como el planteamiento de la importancia de los antecedentes para interpretar cualquier artículo de la CISG.

Como consecuencia, para analizar la historia legislativa de este artículo, el tema también será dividido en tres partes, que respectivamente son las tres etapas de creación de la Convención.

4.5.1 Proyectos preparados por el Grupo de Trabajo

Las modificaciones realizadas por el Grupo de Trabajo pueden distinguirse en el siguiente cuadro comparativo que muestra el proyecto original de la ULIS y el proyecto que al final fue redactado por el Grupo de Trabajo. Como podrá notarse, los puntos comentados fueron debidamente modificados de acuerdo con lo concluido en el reporte.

¹²⁵ Vid. Capítulos I y II.

Tabla 4.5.1

*ULIS Article 39***1978 Draft article 37**

1. *The buyer shall lose the right to rely on a lack of conformity of the goods if he has not given the seller notice there promptly after he has discovered the lack of conformity or ought to have discovered it. If a defect which could not have been revealed by the examination of the goods provided for in Article 38 is found later, the buyer may nonetheless rely on that defect, provided that he give the seller notice thereof promptly after its discovery. In any event, the buyer shall lose the right to rely on a lack of conformity of the goods if he has not given notice thereof to the seller within a period of two years from the date on which the goods were handed over, unless the lack of conformity constitutes a breach of a guarantee covering a longer period.*

2. *In giving notice to the seller of any lack of conformity, the buyer shall specify its nature and invite the seller to examine the goods or to cause them to be examined by his agent.*

(1)The buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give notice to the seller specifying the nature of the lack of conformity within a reasonable time after he has discovered it or ought to have discovered it.

(2)In any event, the buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give the seller

3. Where any notice referred to in paragraph 1 of this Article has been sent by letter, telegram or other appropriate means, the fact that such notice is delayed or fails to arrive at its destination shall not deprive the buyer of the right to rely thereon.

notice thereof at the latest within a period of two years from the date on which the goods were actually handed over to the buyer, unless such time-limit is inconsistent with a contractual period of guarantee.

Como se señaló en el capítulo anterior, los resúmenes de los resultados de los trabajos del Grupo de Trabajo se encuentran contenidos en los *Yearbooks*. En lo que respecta al artículo 39¹²⁶ (al igual que en el artículo 38), se trabajó especialmente en la sesión 3 y 6 del Grupo de Trabajo.

a) Durante la sesión 3, el Grupo de Trabajo estableció lo siguiente:

(i) Era inapropiado el uso de la palabra “*promptly*” en el primer párrafo, ya que se podía entender que privaría al comprador de cualquier acción legal si no notificaba la no conformidad de las mercancías de una manera pronta, sin tomar en cuenta las circunstancias¹²⁷.

En este punto se trajo a colación la distinción entre el caso en el que el comprador tuviera la intención de rescindir el contrato y regresar las mercancías y el caso en el que el comprador tuviera la intención de quedarse con las mercancías y pedir la acción *quanti minoris* y en su caso, los correspondientes daños y perjuicios¹²⁸. Se llegó a la conclusión de que era apropiada la palabra “*promptly*” para el primer escenario, pero inapropiado para el segundo¹²⁹.

¹²⁶ Numerado en la ULIS como artículo 37.

¹²⁷ *Yearbook*, Volumen III. *Op. cit.* pag. 87.

¹²⁸ *Id.*

¹²⁹ *Id.*

En el segundo escenario, si se rechazaban los bienes, resultaba importante una comunicación pronta con el vendedor para que pudiera ofrecer una reparación o cambio de bienes en un periodo adecuado¹³⁰. En dicho caso también era necesario brindarle tiempo al vendedor para manejar las mercancías rechazadas y evitar oportunamente daños y perjuicios innecesarios¹³¹. Mientras que para el escenario en donde el comprador pidiera una reducción del precio no era necesario el uso de la palabra “*promptly*”¹³².

El Grupo de Trabajo decidió utilizar la frase “*within a reasonable period*” en vez de “*promptly*”, que podía acomodarse a cualquiera de los dos escenarios¹³³.

(ii) En lo que respecta a la eliminación de la frase final del segundo párrafo: “*invite the seller to examine the goods or to cause them to be examined by his agent*”, el Grupo de Trabajo concluyó que resultaba inconsistente con la práctica comercial común¹³⁴.

b) Durante la sexta sesión del Grupo de Trabajo se discutió lo siguiente:

(i) El Grupo de Trabajo notó que existía un problema con el siguiente texto del artículo 39: “*In any event, the buyer shall lose the right to rely on a lack of conformity of the goods if he has not given notice thereof to the seller within a period of two years from the date on which the goods were handed over, unless the lack of conformity constitutes a breach of a guarantee covering a longer period*”¹³⁵.

¹³⁰ *Id.*

¹³¹ *Id.*

¹³² *Id.*

¹³³ *Id.*

¹³⁴ *Id.*

¹³⁵ *Yearbook*, Volumen VI, *Op. cit.* pag. 87.

El texto daba lugar básicamente a dos problemas: (1) el tiempo máximo en los casos en los que no se estableciera una garantía sobre el producto y (2) el efecto en los casos en los que sí se estableciera esta garantía¹³⁶.

A pesar de varias opiniones en relación con limitar a menos de dos años el límite máximo de tiempo, los delegados decidieron que se mantuviera esa parte del texto tal y como se había establecido inicialmente¹³⁷.

El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que si la garantía se otorgaba por un tiempo mayor a dos años, el comprador tenía este tiempo para notificar de la no conformidad, en el entendido de que la notificación debería ser realizada en un tiempo razonable después de que se descubriera dicha no conformidad en las mercancías¹³⁸.

No existió consenso en lo que respecta a si el comprador sólo debería de descubrir los defectos en el tiempo otorgado por la garantía o si también necesitaba dar el aviso dentro de ese periodo¹³⁹.

Tampoco existió consenso en relación a si debería considerarse reducido el periodo de dos años en los casos en los que la garantía fuera por un tiempo menor¹⁴⁰. Ciertos representantes concluyeron que era una cuestión de interpretación de la garantía contractual y que resultaba inapropiada cualquier regla en conexión a la interpretación de la garantía¹⁴¹.

¹³⁶ *Id.*

¹³⁷ *Id.*

¹³⁸ *Id.*

¹³⁹ *Id.*

¹⁴⁰ *Id.*

¹⁴¹ *Id.*

El Grupo de Trabajo comisionó al grupo de redacción VI (Grupo de Redacción VI), la elaboración de los cambios al texto en relación a lo discutido anteriormente^{142 143}. El texto propuesto fue el siguiente¹⁴⁴:

However the buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods, if he has not given notice thereof to the seller at the latest within a period of two years from the date on which the goods were actually handed over except to the extent that such time limit is inconsistent with a guarantee covering a different period.

Se incluyó la palabra “*actually*” antes de “*handed over*” para dejar claro que el periodo de dos años comenzaría una vez que el comprador estuviera en posición de poder examinar las mercaderías¹⁴⁵.

El Grupo de Redacción VI sugirió que se adoptara un nuevo párrafo dos que regulara la relación entre la garantía y la notificación, como a continuación se indica¹⁴⁶:

In the case of breach of an express guarantee by the seller referred to in article 35, paragraph 2, the buyer shall lose the right to rely on such breach if he has not given the seller notice of the lack of conformity within a reasonable time since he has discovered it, but at the latest within a period of three months from the date of the expiration of the period of guarantee.

El Grupo de Trabajo aceptó la reforma hasta la parte en que habla de que la mercancía “*was actually handed over*”; pero por lo que respecta al recordatorio de la excepción de que la garantía fuera inconsistente y el segundo párrafo propuesto, el Grupo de Trabajo decidió rechazar los

¹⁴² El Grupo de Trabajo estaba integrado por los representantes de Checoslovaquia, Japón y Estados Unidos, participando como observador el representante de Noruega.

¹⁴³ *Id.*

¹⁴⁴ *Id.*

¹⁴⁵ *Id.*

¹⁴⁶ *Id.*

textos propuestos¹⁴⁷. En su lugar, se eligió el párrafo redactado por un nuevo grupo de redacción¹⁴⁸ que propuso el siguiente texto: “2. *The parties may, in accordance with article 5, derogate from the provisions of the preceding paragraph by providing for a period of guarantee.*”¹⁴⁹

(iii) En el siguiente periodo de la sesión, se le pidió a los representantes de los diferentes países que manifestaran sus comentarios en relación con cada uno de los artículos del proyecto¹⁵⁰. En lo que respecta al artículo 39, el representante de Noruega realizó el siguiente proyecto de reforma¹⁵¹:

2. Notwithstanding the provisions of the preceding paragraph, *the buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods, if he has not given notice thereof to the seller at the latest within a period of two years from the date on which the goods were actually handed over [except to the extent that such time limit is inconsistent with a [guarantee] [undertaking] by the seller covering a different period].*

3. *In case of breach of the guarantee [or other undertaking] by the seller referred to in article 35, paragraph 2, the buyer shall lose the right to rely on such breach if he has not given notice of the lack of conformity within a reasonable time after he has discovered or ought to have discovered it. The Buyer shall, however, lose his right to rely on such a guarantee [undertaking] if he has not given notice to the seller with a period of [1 year] from the date of expiration of the period of guarantee.*

Comentó que en relación con la manera de abordar el problema de las garantías, existían tres categorías¹⁵²:

¹⁴⁷ *Id.*

¹⁴⁸ Conformado por los representantes de Austria y de Reino Unido.

¹⁴⁹ *Id.*

¹⁵⁰ *Id.*

¹⁵¹ *Id.*

(1) Las garantías de que los bienes no contienen falta de conformidad al momento de la entrega, que resultaba superfluo mencionarlas.

(2) La garantía de que los bienes se mantendrán adecuados (*fit*) durante cierto tiempo, en cuyo caso, si el periodo es más largo, es razonable pensar que cubre también una no conformidad original de las mercancías; y si resulta menor, no resulta justificación para aceptar dicha presunción, a menos que la garantía esté combinada con un acuerdo en el sentido de que cualquier queja deberá ser realizada en un periodo menor.

(3) La garantía por defectos que pudieran ocurrir después en el periodo cubierto.

Comentó que si el problema con una garantía, como se mencionó en el párrafo (2) y (3), es tratado en un párrafo (3) adicional¹⁵³, no sería necesario referirse a ninguna garantía en el párrafo (2)¹⁵⁴. Pero si así se quisiera, el lenguaje apuntado en corchetes debería ser utilizado para aclarar que los dos años pueden ser inconsistentes con una garantía que cubra otro periodo¹⁵⁵.

Mencionó que la distinción propuesta de una no conformidad original y una contra defectos posteriores aclararía que el comprador podrá confiar en cualquiera de las dos garantías¹⁵⁶.

(iv) En lo que respecta al reporte de la Secretaría en relación con los avances del artículo 38 y las preguntas pendientes, comentó lo siguiente:

¹⁵² *Id.*

¹⁵³ Como se puede distinguir *supra*.

¹⁵⁴ *Yearbook*, Volumen VI. *Op. cit.* pag. 80.

¹⁵⁵ *Ibid.* pag. 81

¹⁵⁶ *Id.*

(1) El Grupo de Trabajo concluyó que el requisito del artículo 39 (1) de que el comprador notifique de una manera pronta (*promptly*), debería ser modificada para que en lugar quede “*within a reasonable time*” después de que el comprador haya descubierto la inconformidad o debiera haber descubierto dicha no conformidad¹⁵⁷.

(2) La principal pregunta pendiente estaba ligada a los dos años para notificar¹⁵⁸. Aparecía en corchetes el siguiente texto:

[In any event, the buyer shall lose the right to rely on a lack of conformity of the goods if he has not given notice thereof to the seller within a period of two years from the date on which the goods were handed over, unless the lack of conformity constitutes a breach of a guarantee covering a [longer] [different] period].

Este artículo era el mismo que el artículo 39 (1) de la ULIS, excepto que el Grupo de Trabajo insertó la palabra “*different*” en posible sustitución de “*longer*”¹⁵⁹.

En lo que respecta a disminuir el periodo de dos años, varios delegados manifestaron que la disminución era importante, ya que sería muy difícil que el vendedor pudiera comprobar que los bienes hubieran sido entregados en buenas condiciones o invocar la responsabilidad de los proveedores de quienes el vendedor pudiera haber obtenido el bien o los materiales para su manufactura¹⁶⁰.

Otros delegados fueron de la opinión que la palabra “*reasonable time*” otorgaba una protección suficiente al comprador y en su caso, dado el

¹⁵⁷ *Ibid.* pag. 99.

¹⁵⁸ *Id.*

¹⁵⁹ *Id.*

¹⁶⁰ *Id.*

supuesto en que reclamara por la no conformidad en las mercancías, la aplicación de la limitación en el periodo resultaría injusta¹⁶¹.

También se retomó el tema relacionado con la extensión prevista en la ULIS y en la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención sobre Prescripción); siendo que en la última existía una limitación general de cuatro años, limitado a los casos en los que no exista un defecto latente descubierto a la recepción¹⁶².

Como se puede notar, existía un conflicto entre las dos convenciones, por lo que podría entenderse que la Convención sobre la Prescripción no realizaba ningún comentario en relación con la inconformidad de las mercancías; o por otro lado, podría entenderse también que la prescripción de cuatro años siguientes a la entrega de las mercancías protege de manera adecuada al vendedor con respecto al posterior descubrimiento de defectos¹⁶³.

Otra de las preguntas pendientes era que en general se entendía que un pacto en contrario entre las partes podía hacer más largo el periodo de prescripción¹⁶⁴; sin embargo, era un punto sobre el cual existían dudas importantes como para agregar una disposición con un tiempo limitado¹⁶⁵.

La limitación en la ULIS intentaba resolver el problema incluyendo un enunciado que establecía que “*unless the lack of conformity constitutes a breach of a guarantee covering a longer period.*” Sin embargo se consideraba a esta redacción inadecuada, ya que no se especificaba el

¹⁶¹ *Id.*

¹⁶² *Id.*

¹⁶³ *Id.*

¹⁶⁴ En virtud del artículo 3 de la ULIS.

periodo para notificar el incumplimiento en la garantía por inconformidad en las mercancías¹⁶⁶. Por un lado, se podía interpretar que la prescripción no es aplicable cuando existe pacto en contrario; por otro lado, al contrario, se podía entender que se extendería el periodo de dos años hasta después de que terminara el periodo de garantía, no dejando tiempo para notificar la inconformidad si ésta se descubriera al final del periodo de la garantía o por lo menos dejando muy poco tiempo para la notificación¹⁶⁷. Estas ambigüedades permanecerían aún y cuando se remplazara la palabra “*different*” por “*longer*”, siendo además que la palabra “*different*” podría dar lugar a una interpretación que comprendiera otro tipo de garantías, como las garantías en las que una parte sólo se obliga a cambiar piezas¹⁶⁸.

El reporte también hace referencia a la opinión de Noruega, que sugirió que se mantuviera la limitación al periodo de dos años^{169 170}. El reporte indica que el texto ha superado las dificultades anteriormente descritas¹⁷¹.

Por lo que respecta al párrafo (3) del artículo 39, como mencionamos anteriormente, el reporte indica que se propuso y aceptó que éste fuera eliminado¹⁷².

4.5.2 Comentarios de la Secretaría

En relación con el artículo 39, los comentarios de la Secretaría fueron los siguientes:

¹⁶⁵ *Yearbook*, Volumen VI, *Op. cit.* pag. 90.

¹⁶⁶ *Ibid.* pag. 99.

¹⁶⁷ *Id.*

¹⁶⁸ *Id.*

¹⁶⁹ *Ibid.* pag. 101.

¹⁷⁰ *Id.*

¹⁷¹ *Id.*

¹⁷² *Id.*

1. El artículo 39 establece las consecuencias de no cumplir con la entrega de la notificación de la no conformidad por parte del comprador¹⁷³. El párrafo (2) de dicho artículo prevé las consecuencias de no dar aviso del incumplimiento de terceras personas o de reclamaciones sobre las mercancías^{174 175}.

2. Bajo el párrafo (1) el comprador pierde sus derechos derivados de la no conformidad de las mercancías sí no notifica debidamente al vendedor de la falta de conformidad dentro de cierto tiempo, llevando a concluir que¹⁷⁶:

a) El comprador no podrá pedir daños y perjuicios de conformidad con el artículo 41 (1) (b) de la CISG^{177 178}.

b) Tampoco podrá solicitar la reparación de la no conformidad de las mercaderías de conformidad con el artículo 46 de la CISG^{179 180}.

c) No podrá resolver el contrato de conformidad con el artículo 49^{181 182}.

¹⁷³ GUIDE TO CISG ARTICLE 39. *Secretariat Commentary* (closest counterpart to an Official Commentary) [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-39.html>

¹⁷⁴ *Id.*

¹⁷⁵ Esto también está regulado por el artículo 44, que señala lo siguiente: "No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida."

¹⁷⁶ GUIDE TO CISG ARTICLE 39. *Op. cit.* [s.p.].

¹⁷⁷ Antes numerado como artículo 41 (1) (b).

¹⁷⁸ Artículo 41 (1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá:(...) b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

¹⁷⁹ Antes numerado como artículo 42.

¹⁸⁰ Artículo 46 (...) (2) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento. (3) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias (...).

¹⁸¹ Antes numerado como artículo 45.

d) No podrá declarar la reducción del precio de conformidad con el artículo 50^{183 184}.

3. El comprador deberá notificar al vendedor de la no conformidad dentro de un periodo razonable a partir del descubrimiento de ésta o del momento en que debiera haber tenido conocimiento, es decir, cuando las examinó o debiera haberlos examinado; excepto en los casos en que la no conformidad no pudiera ser revelada a partir del examen de los bienes, en cuyo caso, deberá notificar en un plazo razonable una vez que se descubrieran las faltas de conformidad o a partir de que debiera haberlas descubierto (tomando en cuenta los eventos que retrasaron el descubrimiento)¹⁸⁵.

Como ejemplo, la Secretaría presenta el caso en el que el comprador no debiera haber tenido conocimiento de las faltas de conformidad de los bienes al momento de la primera revisión, pero sí cuando usó el bien¹⁸⁶; por lo que deberá notificar razonablemente después de que lo utilizó.

4. El propósito de la construcción de la disposición en el sentido de que el comprador deberá notificar dentro de un tiempo razonable la no conformidad es el siguiente¹⁸⁷:

a) Otorgarle las bases al vendedor sobre las que podrá remediar su incumplimiento.

¹⁸² Artículo 49 (1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato: a) si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que el incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato (...).

¹⁸³ Antes numerado como artículo 46.

¹⁸⁴ Artículo 50 Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato (...).

¹⁸⁵ GUIDE TO CISG ARTICLE 39. *Op. cit.* [s.p.].

¹⁸⁶ *Id.*

¹⁸⁷ *Id.*

b) Otorgarle las bases al vendedor para que pueda conducir su propio examen.

c) Obtener pruebas sobre el supuesto incumplimiento en caso de disputa.

Por lo tanto, la notificación no sólo debe ser entregada en un periodo de tiempo razonable, sino también deberá indicar la naturaleza de la no conformidad¹⁸⁸.

5. Aún y cuando resulta importante proteger los derechos del comprador en caso de que las mercancías tengan falta de conformidad y éstas sean descubiertas tiempo después de que fueron entregadas, también es importante proteger al vendedor de incumplimientos que son evidenciados mucho tiempo después de que las mercancías hayan sido entregadas al comprador, siendo que usualmente estas reclamaciones son de dudosa validez y resulta difícil para el vendedor poder obtener suficiente evidencia de la condición de los bienes en el momento de la entrega o el invocar la responsabilidad de algún proveedor.

6. Lo anterior está claramente reconocido en el párrafo (2), que regula la prescripción de 2 años al derecho de pedir la falta de conformidad de las mercaderías¹⁸⁹.

Adicionalmente, los artículos 8 y 10 de la Convención sobre la Prescripción¹⁹⁰, proveen que el comprador deberá de ejercer acciones

¹⁸⁸ *Id.*

¹⁸⁹ *Id.*

¹⁹⁰ Artículo 8. El plazo de prescripción será de cuatro años. Artículo 10. (...) 2. La acción dimanada de un vicio u otra falta de conformidad de las mercaderías podrá ser ejercitada en la fecha en que éstas sean entregadas efectivamente al comprador o en la fecha en que el comprador rehúse el recibo de dichas mercaderías. 3. La acción basada en el dolo cometido antes o al momento de la celebración del contrato, o durante su cumplimiento, podrá ser ejercitada en la fecha en que el dolo fue o pudiera haber sido razonablemente descubierto.

judiciales por la falta de conformidad de las mercancías, hasta cuatro años después de que le fueron entregados los bienes al comprador¹⁹¹.

Aun que ambos cuerpos normativos tengan las mismas razones para establecer los periodos de prescripción, la obligación de notificar contenida en la CISG, es una obligación diferente y adicional de la contenida en la Convención sobre la Prescripción¹⁹².

7. Basadas en el principio de la autonomía de la voluntad, las partes pueden pactar en contrario y derogar la obligación de entregar una notificación a la otra parte¹⁹³. Aún entonces no quedaría claro qué sucedería en caso de que existiera una garantía adicional en relación a alguna no conformidad sobre las mercancías en un periodo diferente a los dos años¹⁹⁴. Para dicho supuesto, el párrafo (2) establece que la obligación de notificar la no conformidad en dos años es sólo aplicable en los casos en los que no fuese inconsistente con alguna garantía otorgada por el vendedor¹⁹⁵.

Los ejemplos que menciona la Secretaría son los siguientes¹⁹⁶:

a) El contrato de venta de maquinaria establece que cierta maquinaria producirá cierto número de unidades en un periodo de tres años. Sería una cuestión de interpretación de la garantía el establecer si existe una inconsistencia entre la garantía de tres años y el periodo de dos años para notificar una inconformidad en la mercadería.

b) El contrato establece que la maquinaria producirá cierto número de unidades en un año. En esto caso no sería probable

¹⁹¹ GUIDE TO CISG ARTICLE 39. *Op. cit.* [s.p.].

¹⁹² *Id.*

¹⁹³ Artículo 6. Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

¹⁹⁴ GUIDE TO CISG ARTICLE 39. *Op. cit.* [s.p.].

¹⁹⁵ *Id.*

(*unlikely*) que este contrato que establece un cumplimiento específico de un año, se interpretara como una afectación al periodo de dos años.

c) El contrato establece que la notificación de no conformidad en la producción de las unidades deberá ser entregada dentro de los 90 días a partir de la entrega de la mercancía.

4.5.3 Cambios realizados en la Conferencia de Viena

Como se muestra en la siguiente tabla, el proyecto del artículo 37 (después numerado como 39) preparado en 1978 y el texto artículo aprobado por los delegados en la Conferencia de Viena contienen un texto idéntico¹⁹⁷.

Tabla 4.5.3

1978 Draft article 37

CISG article 39

(1)The buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give notice to the seller specifying the nature of the lack of conformity within a reasonable time after he has discovered it or ought to have discovered it.

(1)The buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give notice to he seller specifying the nature of the lack of conformity within a reasonable time after he has discovered it or ought to have discovered it.

(2)In any event, the buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give the seller notice thereof at the latest within a period of two years from the date on which the goods were actually handed over to the buyer, unless such time-

(2)In any event, the buyer loses the right to rely on a lack of conformity of the goods if he does not give the seller notice thereof at the latest within a period of two years from the date on

¹⁹⁶ *Id.*

¹⁹⁷ LEGISLATIVE HISTORY. *Legislative history of CISG article 39: Match-up with 1978 Draft to assess relevance of Secretariat Commentary.* [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], 15 de diciembre de 2010.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/garro38,39,44.html>

limit is inconsistent with a contractual period of guarantee. **which the goods were actually handed over to the buyer, unless this time-limit is inconsistent with a contractual period of guarantee.**

Como consecuencia, los comentarios de la Secretaría son relevantes para la interpretación del artículo 39¹⁹⁸.

De todas maneras habrá que tomar en cuenta que se estableció un nuevo artículo a la CISG (artículo 44) que podría impactar la interpretación y el sentido del artículo 39¹⁹⁹.

4.6 Antecedentes legislativos del Artículo 40 de la CISG

En lo que respecta a este artículo, no es necesario incluir comentarios detallados en relación con las modificaciones que existieron.

Como se podrá ver en el siguiente cuadro comparativo, el texto del artículo no fue modificado sustancialmente y sólo existieron cambios de redacción y de forma. El texto ha permanecido muy similar a como fue redactado en la ULIS²⁰⁰.

¹⁹⁸ Ver infra Capítulo II Cambios realizados en la Conferencia de Viena.

¹⁹⁹ Artículo 44. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

²⁰⁰ LEGISLATIVE HISTORY. 1980 *Vienna Diplomatic Conference and preparations for the Conference* Chronological Record of Proceedings. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/chronology/chrono40.html>

Por lo que respecta a los comentarios de la Secretaría, ésta ha afirmado a su vez que no existen mayores comentarios ya que lo único que cambio del artículo fue la secuencia de los artículos relacionados²⁰¹.

Tabla 4.6

<i>Ullis Article 40</i>	1978 Draft article 38	<i>CISG article 40</i>
<i>The seller shall not be entitled to rely on the provisions of Articles 38 and 39 if the lack of conformity relates to facts of which he knew, or of which he could not have been unaware, and which he did not disclose.</i>	The seller is not entitled to rely on the provisions of articles 36 and 37 if the lack of conformity relates to facts of which he knew or could not have been unaware and which he did not disclose to the buyer.	<i>The seller is not entitled to rely on the provisions of articles 38 and 39 if the lack of conformity relates to facts of which he knew or could not have been unaware and which he did not disclose to the buyer.</i>

4.7 Antecedentes legislativos del Artículo 44 de la CISG

Sin duda el artículo 44 de la CISG ha sido uno de los más controvertidos y discutidos, y adopción puso en riesgo la entrada en vigor de la Convención, especialmente debido a que los delegados de los países en vías de desarrollo sostuvieron como condición para aceptar la ratificación de la Convención, la adopción de este artículo, convirtiéndose su inclusión en una expresión política más sin obedecer a un principio de funcionalidad²⁰².

Una de las razones de la controversia fue que mientras la tendencia de los comerciantes de los países industrializados era el proteger el envío de maquinaria compleja a los países en vías de desarrollo (cuyos

²⁰¹ LEGISLATIVE HISTORY. *Legislative history of CISG article 40: Match-up with 1978 Draft to assess relevance of Secretariat Commentary*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/matchup/matchup-d-40.html>

²⁰² SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform Sales Law. Op. Cit.* [s.p.].

defectos no son fáciles de detectar), siendo que los compradores muchas veces son comerciantes de países en vías de desarrollo y en muchas ocasiones cuentan con técnicos con poca educación, por lo que requieren llamar a otros técnicos de otros países para poder detectar las faltas de conformidad en las mercancías²⁰³.

La principal contención de los delegados de los países en vías de desarrollo fue que la sanción por no notificar a tiempo la falta de conformidad era una consecuencia muy severa e injusta para los compradores.²⁰⁴ La propuesta liderada por el delegado de Ghana fue en un principio que se eliminara la sanción y en un segundo término, que sólo se considerara como sanción la pérdida del derecho de mitigar los daños sufridos, perdiendo la posibilidad de demandar los perjuicios causados por la no conformidad de las mercaderías si se notificaba a destiempo.²⁰⁵

Como mencionamos en un principio, una de las preocupaciones que llevaron a la aceptación de esta adecuación fue la amenaza latente de que los delegados de los países en vías de desarrollo no ratificaran la Convención.

Por otro lado, en relación a la aprobación de este artículo, algunos consideran que la adopción es útil para evitar que exista una injusta pérdida de los derechos cuando el examen de las mercancías no sea debidamente conducida.

Debido a que la propuesta de agregar este artículo no fue incluida sino hasta la Conferencia de Viena, no existe base histórica

²⁰³ GARRO, Alejandro M. *Reconciliation of Legal Traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/garro38,39,44.html>

²⁰⁴ *Id.*

²⁰⁵ *Id.*

legislativa proveniente de la ULIS, ni anterior a la Conferencia de Viena, ni comentarios de la Secretaría a dicho artículo.

4.7.1 Cambios realizados en la Conferencia de Viena

Como mencionamos, a diferencia de los artículos 38 y 39, por la cronología del artículo es necesario estudiarlo a partir de las reuniones del primer comité de las Naciones Unidas en la Conferencia de Viena (“Primer Comité”) y de las juntas de la reunión plenaria.

a) Reunión 21 del Primer Comité. En lo que respecta a los artículos 39 y 44, la reunión comenzó con el análisis de la propuesta conjunta de Ghana, Nigeria, Pakistán y Suecia, que establecía que un comprador que contaba con una excusa razonable para no haber notificado al vendedor de la falta de conformidad, no perdería todos sus derechos para reclamar dicha falta de conformidad, pero que a su vez establecía que la notificación tenía un aspecto trascendental en el derecho de subsanar la falta de conformidad del vendedor²⁰⁶. La propuesta presentada fue la siguiente:^{207 208}

(3) Notwithstanding the provisions of paragraph (1) of article 37 [ahora artículo 39], paragraph (2) of article 39 [ahora artículo 43] and paragraph (3) of article 40 [ahora artículo 43], the buyer may declare the price reduced in accordance with article 46 [ahora artículo 50] or claim damages except for loss of profit if he has a reasonable excuse for his failure to give the required notice. However, the seller shall be entitled to set off, in any claim by the buyer pursuant to this paragraph any foreseeable financial loss caused him by the buyer's failure to give the notice.

²⁰⁶ LEGISLATIVE HISTORY. 1980 Vienna Diplomatic Conference. Summary Records of Meetings of the First Committee -21st meeting, Tuesday, 25 March 1980, at 10 a.m., [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting21.html>

²⁰⁷ LEGISLATIVE HISTORY. 1980 Vienna Diplomatic Conference. G. Report of the First Committee. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/1stcommittee/summaries39,44.html>

El punto eje era dejar como remedio para el comprador únicamente beneficios económicos, como serían los daños causados por el defecto de las mercancías, sin incluir perjuicios (*lost of profits*).²⁰⁹ Se comentó también que el vendedor podría tener dificultades para obtener evidencia para defenderse en caso de dichos reclamos, sin embargo, se mencionó que este problema podría ser combatido a través de la previsibilidad de las pérdidas económicas (*foreseeable financial loss*).²¹⁰ Bajo la propuesta conjunta, existían incentivos para que el comprador notificara la falta de conformidad en un tiempo razonable, protegiéndolo sólo en casos en los que fuera razonable la excusa por la cual no realizó la notificación en tiempo²¹¹.

Existieron algunas dudas por parte del delegado de Australia en relación con las razones por las que se excluían los perjuicios (*loss of profits*) dentro de las posibles demandas del comprador y si la palabra daño (*damage*) incluía la reducción del precio.²¹² El delegado en cierto punto a su vez expresó que su delegación estaba dispuesta a aceptar la propuesta siempre y cuando se realizaran ciertas mejoras a la redacción y construcción del párrafo del artículo; pero que continuaba con dudas en la parte relacionada con la *foreseeable financial loss*²¹³.

A su vez el delegado de Iraq sugirió que el párrafo tres fuera eliminado para convertirse en un nuevo artículo.²¹⁴ Esta propuesta fue muy importante y a su vez retomada y aceptada posteriormente.

Por otro lado, el delegado de Estados Unidos cuestionó el hecho de que el vendedor no tendría a su alcance pruebas testimoniales si la demanda por la no conformidad se presentara después de un periodo de

²⁰⁸ El último enunciado fue eliminado por una propuesta oral.

²⁰⁹ *Summary Records. Op. cit.* pag. 2.

²¹⁰ *Id.*

²¹¹ *Id.*

²¹² *Ibid.* pag. 3.

²¹³ *Id.*

tiempo considerable; así como de que el artículo ponía la carga de la prueba al afectado por la pérdida o “*foreseeable financial loss*”, pero que por el tiempo probablemente no contaría con pruebas suficientes para evidenciar dicha afectación.²¹⁵

El delegado del Reino Unido apoyó la propuesta, mencionando que sería útil para casos en los que después de dos años cierta maquinaria provocara un incendio por algún desperfecto inherente a dicha máquina, en cuyo caso el comprador estaría legitimado para demandar los daños que le fueron causados²¹⁶.

Uno de los puntos clave para demostrar la falta de funcionalidad del artículo, mencionado tanto por el delegado de Francia como el delegado de Noruega, fue que la palabra “*reasonable time*” podría a su vez traer aparejada la “*reasonable excuse*”²¹⁷, por lo que existía una aparente contradicción entre ambos.

Los delegados de Grecia y la Unión Soviética retiraron su apoyo a la propuesta conjunta por considerar que la confusión entre los términos y la redacción probablemente traerían una cantidad importante de litigios entre compradores y vendedores por falta de claridad en la redacción del artículo²¹⁸.

El presidente de la sesión (*chairman*) puso sobre la mesa el tema de agregar un nuevo artículo conteniendo estas nuevas disposiciones o incluirlo en el artículo 38 de la CISG; después de la votación de los delegados presentes, se rechazó la propuesta de aceptar la disposición en su totalidad

²¹⁴ *Id.*

²¹⁵ *Ibid.* pag. 4.

²¹⁶ *Ibid.* pag. 5.

²¹⁷ *Ibid.* pag. 6.

²¹⁸ *Id.*

como parte del artículo 38; y se aprobó la iniciativa de que se agregara como un nuevo artículo dentro de la Convención.²¹⁹

b) Reunión 37 del Primer Comité. Dentro de los puntos más relevantes, en esta reunión el delegado de Noruega sugirió que se agregara la frase “*in accordance with article 70 to 73*” (ahora 74 a 77); pero fue negado porque podría poner en duda todo el texto del artículo.²²⁰ Una vez discutido lo anterior, se adoptó provisionalmente el texto ahora vigente del artículo 44 de la CISG²²¹.

c) Séptima Reunión Plenaria. Al discutir lo relativo al los artículos 39 y 44, el delegado de Finlandia y de Alemania apoyaron que se aprobara la propuesta conjunta de ambos artículos; el delegado de Italia²²² comentó que la Convención en su totalidad representaba un compromiso y que los artículos no debían de ser modificados y debería permanecer como originalmente se habían aprobado²²³.

El delegado de Noruega comentó que en su propuesta se trataba el tema de las palabras “*reasonable excuse*”, pues le parecían términos vagos, pero que entendía que el delegado de Nigeria y delegados de otros países en vías de desarrollo no estaban de acuerdo con la modificación, por lo que decidió retirar su propuesta.

El representante de Irlanda sugirió que se cambiara la palabra “*excuse*” por “*justification*”, misma moción que fue secundada por el delegado de Bélgica; sin embargo los delegados de Alemania, Suecia, Ghana y

²¹⁹ *Ibid.* pag. 7.

²²⁰ LEGISLATIVE HISTORY. 1980 Vienna Diplomatic Conference Summary Records of Meetings of the First Committee. 37th meeting, Monday, 7 April 1980, at 10 a.m. pag. 4, consultada el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting37.html>

²²¹ *Id.*

²²² El delegado de Italia en esta reunión fue el muy conocido Michael Joachim Bonell .

²²³ LEGISLATIVE HISTORY. First Committee -37th meeting., consultada el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting37.html>

Pakistán estuvieron de acuerdo en que la palabra “*excuse*” denotaba una situación demasiado excepcional, inapropiada para la intención del texto y como consecuencia, el delegado de Irlanda retiró su propuesta²²⁴.

El delegado de Perú sugirió que se acortara el periodo de dos años; mientras el delegado de España a su vez opinó que se trataba de un periodo muy corto y comentó que su legislación nacional, que había influido a las legislaciones latinoamericanas, consideraban válido un periodo de dos meses.²²⁵

El delegado de Perú realizó una propuesta oral pidiendo que se redujera el plazo a un año; pero por medio de votación de los presentes, la propuesta fue rechazada.²²⁶

Después de todas las propuestas realizadas, el presidente de la sesión pidió que se votara en relación a la adopción del artículo, excluyendo las modificaciones propuestas en la sesión plenaria. Los delegados en consecuencia procedieron a votar y aprobaron la adopción de los artículos 39 y 44²²⁷. La votación fue de 43 votos a favor, cero en contra y cuatro abstenciones.²²⁸

El texto final del artículo fue el siguiente:

Artículo 44. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

²²⁴ *Ibid.* pag. 10.

²²⁵ *Id.*

²²⁶ *Id.*

²²⁷ *Id.*

4.8 Sistema *caveat emptor* en la Convención de Viena - Artículos 38, 39, 40 y 44

4.8.1 La obligación del comprador de examinar las mercaderías

La regla general contenida en los artículos 38 y 39 de la CISG es que el comprador tiene la obligación de examinar las mercancías en el plazo más breve posible, atendiendo a las circunstancias y en su caso, notificar al comprador de las faltas de conformidad descubiertas, en el entendido de que el incumplimiento a dicha obligación conlleva, en principio, la pérdida del comprador de su derecho de invocar la falta de conformidad²²⁹.

Ambas disposiciones son de los artículos más citados en lo que refiere a decisiones reportadas por tribunales y en arbitraje.²³⁰ Esto probablemente se debe a las consecuencias de no cumplir con la obligación de notificar al vendedor la falta de conformidad: el comprador pierde la posibilidad de invocar el incumplimiento, es decir, de ejercer cualquier acción legal en contra del vendedor, lo que provoca que éste tenga una expectativa real de que exista este tipo de falta de conformidad, para evitar cualquier indemnización que tuviera que pagar a favor del comprador y en su caso, una razón para contender las notificaciones.²³¹

²²⁸ *Id.*

²²⁹ A excepción de los casos previstos en el artículo 44 de la CISG.

²³⁰ FLECHTNER, Harry. *Conformity of Goods, Third Party Claims, and Buyer's Notice of Breach under the United Nations Sales Convention ("CISG"), with Comments on the "Mussels Case," the "Stolen Automobile Case," and the "Ugandan Used Shoes Case.* University of Pittsburgh School of Law Working Paper Series Year 2007 Paper 64. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.
<http://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1065&context=pittlwps>

²³¹ En palabras de Harry Flechtner, "(...) seller defending a claim that the goods are non-conformity have strong reasons for wanting to claim a lack of adequate notice, and can often make plausible argument on that score".

En otros países, los plazos tan cortos, conocidos como “*short cutoffs*”, limitan los derechos de los compradores sujetándolos a condiciones tan difíciles de cumplir, que llevan a pensar que realmente no cuentan con mayores garantías en relación con los bienes que las pactadas entre las partes.²³²

La Convención, en respuesta, ofreció una regulación más flexible, que por lo menos permite que los plazos máximos para notificar la falta de conformidad se ajusten a un sistema de “*reasonability*” de conformidad con las circunstancias y no solamente un plazo fijo consistente en cierta cantidad de días, que pudiera dejar fuera *a priori*, el derecho de los compradores de invocar la no conformidad con productos o maquinaria sofisticada en la que no pueden detectarse faltas de conformidad dentro del número fijo de días permitido.

4.8.1.1 Propósitos planteados en relación con la obligación de examinar los bienes y notificar la no conformidad

Como se mencionó *supra*²³³, el propósito que plantearon los delegados de los diferentes países de incluir la obligación de la notificación está relacionado con el hecho de que el aviso a destiempo de la no conformidad en las mercancías, afecta gravemente los intereses del vendedor^{234 235}.

Un ejemplo hipotético que han utilizado diferentes autores es el de cierto comprador, que después de cierto tiempo a partir de haber recibido

²³² REITZ, John C. *A History of Cutoff Rules*. Part II. *Op. cit.* [s.p.]

²³³ *Vid.* Capítulos II, III y IV.

²³⁴ ZIEGEL, Jacob S. *Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods, University of Toronto July 1981. Article 39.* [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/ziegel39.html>

²³⁵ Aunque es importante tomar en cuenta que no se le pide al vendedor prueba de que se le haya causado algún daño.

los bienes y haberlos utilizado, decide invocar la no conformidad en las mercancías y exige una indemnización por parte del vendedor²³⁶. Si el comprador examina a tiempo las mercancías, el vendedor tendrá oportunidad de revisar si en realidad existió inicialmente una falta de conformidad; pero en el supuesto en que se notificara a destiempo, la oportunidad de obtener remedios y pruebas del cumplimiento se desdibujaría.²³⁷

A su vez se ha dicho que el periodo para examinar los bienes es importante para evitar la resolución de los contratos²³⁸, ya que si al vendedor se le notifica a tiempo, éste podrá ofrecer la reparación del daño.

Otro propósito es habilitar al comprador para que tenga la posibilidad de remediar cualquier irregularidad en las mercancías y cumplir con sus obligaciones con el comprador, y en palabras de Franco Ferrari, “*to give the seller the opportunity to decide how to react to buyer’s claim*”.²³⁹

Un punto más es que el vendedor también debe tener oportunidad de demandar a sus proveedores, por lo que la notificación temprana es fundamental para lograrlo.²⁴⁰

Adicionalmente, las reclamaciones por faltas de conformidad en las mercaderías después de un largo periodo de tiempo son regularmente infundadas.²⁴¹

²³⁶ HONNOLD, John O., *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3rd ed. (1999). Reproduced with permission of the publisher, [Kluwer Law International](#), The Hague. Article 39. Notice of Lack of Conformity Article 40. Seller’s Knowledge of Non-Conformity Article 44. Excuse for Failure to Notify- John O. Honnold. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ho39.html>

²³⁷ *Id.*

²³⁸ KUOPPALA, Sanna. *Examination of the Goods under the CISG and the Finnish Sale of Goods Act. Turku 2000*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/kuoppala.html>

²³⁹ FERRARI, Franco. *Tribunale di Vigevano: Specific Aspects of the CISG Uniformly Dealt UIT*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ferrari6.html>

²⁴⁰ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

4.8.1.2 La obligación de establecer la naturaleza de la no conformidad

De conformidad con el artículo 39 CISG, además de la notificación, el comprador deberá de establecer la naturaleza de la no conformidad.

Los autores han establecido que esto permite que el vendedor pueda saber qué puede hacer para remediar la falta de conformidad, que pueda tener bases para realizar su propio examen y en general, que pueda obtener pruebas para cualquier controversia que pueda surgir entre el comprador y el vendedor.²⁴²

4.8.1.3 Plazo para notificar la no conformidad

El plazo límite para notificar la falta de conformidad de las mercancías es de dos años contados a partir de la fecha en que los bienes fueron efectivamente puestos en poder del vendedor.

Aún encuadrando en los supuestos de excepción explicado *infra*, este periodo será inamovible, a menos que se haya pactado lo contrario entre las partes.

4.8.1.4 Obligación de examinar los bienes como parte del principio de buena fe

El artículo 7 (1) de la CISG establece que: “*En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la*

²⁴¹ *Id.*

²⁴² *Id.*

necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional”.

Este es el único artículo que específicamente regula la buena fe en la Convención. Sin importar que el artículo sólo haga referencia a la interpretación de la Convención, en realidad muchos artículos contemplan obligaciones basadas en la buena fe del comprador y el vendedor, y los autores y tribunales han entendido que es un principio que sí regula el actuar de los contratantes.

También se considera que la notificación a tiempo puede prevenir que el comprador, de mala fe, pueda especular con la tardanza en la entrega de las mercancías y no notificar a tiempo (*i.e.* puede esperar más tiempo para incrementar los daños y perjuicios).²⁴³

El artículo 40 de la CISG, explicado *infra*, es una evidencia clara de la buena fe como obligación entre el comprador y el vendedor: “*El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.*”

4.8.1.5 Falta de conformidad en las mercancías

El artículo 38 es aplicable para todos los casos en los que exista falta de conformidad en las mercancías.²⁴⁴ El concepto de no conformidad debe ser importado del artículo 35 de la CISG:

Artículo 35 (1) El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.

²⁴³ *Id.*

(2) Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:

a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;

b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;

c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;

d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

(3) El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

Es decir, los bienes deben cumplir con la calidad, cantidad, tipo, descripción, envasado o embalado pactado, ser aptas los usos para los que ordinariamente se destinen, para cualquier otro uso especial que se haya hecho saber; o que estén de acuerdo con las muestras y embasados o embalados en la forma habitual para las mercancías.

A su vez, se entenderá que existe falta de conformidad en las mercancías, cuando el vendedor entrega bienes diferentes a los bienes que

fueron pactados; independientemente que esta falta de conformidad no esté específicamente prevista en el artículo 35 CISG.

4.8.1.5.1 Usos y prácticas en relación con el examen de las mercaderías

Bajo la Convención, tanto el comprador como una tercera persona pueden examinar las mercancías. Puede darse el caso de que sea necesario llamar a expertos o incluso a terceras personas neutrales²⁴⁵ para no favorecer ni al comprador ni al vendedor. Al comprador también se le sugiere solicitar un examen oficial realizado por expertos.²⁴⁶

Por otro lado, en lo que se refiere a los métodos para revisar los bienes, es relevante saber si existen usos o prácticas entre las partes, que en su caso, tendrían el mismo efecto que una disposición contractual. Como se ha distinguido por la misma Convención²⁴⁷, los usos son prácticas que existen en el comercio de la región o en el comercio internacional, ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes; causando “expectativas contractuales” (*contractual expectations*) de que estas conductas se lleven a cabo por la otra parte²⁴⁸.

Por otro lado, las prácticas entre las partes son conductas o patrones de relaciones establecidas entre el comprador y el vendedor²⁴⁹, en relaciones jurídicas llevadas a cabo anteriormente.

Lo anterior también es consistente con lo establecido en el artículo 8 (3) CISG:

²⁴⁵ *Id.*

²⁴⁶ *Id.*

²⁴⁷ Artículo 9 CISG.

²⁴⁸ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

4.8.1.5.2 Principio de Razonabilidad en el examen

Mientras que la Convención no establece expresamente el grado del examen de las mercaderías, es aceptado que se conduzca de una manera razonable, de acuerdo a las circunstancias²⁵⁰. Esto se deriva del “*gap filing*” incluido en el artículo 7 (2) de la Convención, que establece que lo no expresamente resuelto, se dirime por los principios generales en los que se basa la Convención.

El artículo 7 (2) establece la necesidad de llenar los vacíos, pero no esclarece qué herramientas se deben utilizar.

Un acercamiento es la extensión analógica, llamada en derecho *analogía legis* o principios generales de la ley uniforme. El artículo 7 no propone directamente al intérprete el uso de la analogía, pero no la prohíbe:

- 1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.
- 2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la

²⁴⁹ *Id.*

²⁵⁰ *Id.*

presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

La razón anterior suma peso a la admisión de la analogía.

En su caso, siendo que un principio no es más que una analogía *legis*, derivada de la identificación de patrones normativos encontrados en diferentes partes de ciertos cuerpos normativos, el principio de razonabilidad puede encontrarse en los siguientes artículos de las cuales, por el uso del método inductivo, se determina que existe un patrón:

Tabla 8.1.5.2

Artículos de la CISG	Inclusión del Principio de <i>Reasonability</i>
8 (1) y (2)	(...) las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención. Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una <u>persona razonable</u> de la misma condición que la otra parte. Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una <u>persona razonable</u> deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.
16 (2) (b)	Sin embargo, la oferta no podrá revocarse: (...) si el destinatario podía <u>razonablemente considerar</u> que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.
18 (2)	La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega

Artículos de la CISG	Inclusión del Principio de <i>Reasonability</i>
	al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un <u>plazo razonable</u> , habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente.
25	El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una <u>persona razonable</u> de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.
33 (c)	El vendedor deberá entregar las mercaderías: (...) en cualquier otro caso, dentro de un <u>plazo razonable</u> a partir de la celebración del contrato.
35 (2) (b)	Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: (...) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o <u>no era razonable que confiara</u> , en la competencia y el juicio del vendedor;
38 (3)	Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una <u>oportunidad razonable de examinarlas</u> y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.
39 (1)	El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un <u>plazo</u>

Artículos de la CISG	Inclusión del Principio de <i>Reasonability</i>
	<u>razonable</u> a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.
44	No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una <u>excusa razonable</u> por haber omitido la comunicación requerida.
46 (2) (3)	<p>Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un <u>plazo razonable</u> a partir de ese momento.</p> <p>Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto <u>no sea razonable</u> habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un <u>plazo razonable</u> a partir de ese momento.</p>
47 (1)	1) El comprador podrá fijar un plazo suplementario de <u>duración razonable</u> para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.
48 (2)	Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un <u>plazo razonable</u> , el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.
49 (2) (a)	Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el

Artículos de la CISG	Inclusión del Principio de <i>Reasonability</i>
	cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un <u>plazo razonable</u> , el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.
60 (a)	La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste: (...) en realizar todos los actos que <u>razonablemente quepa esperar</u> de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega (...).
63 (1)	El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de <u>duración razonable</u> para el cumplimiento por el comprador de las obligaciones que le incumban.
64 (2) (b)	2) No obstante, en los casos en que el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace: a) en caso de cumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento; o b) en caso de incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable:
65 (1) y (2)	1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciere tal especificación en la fecha convenida o en un <u>plazo razonable</u> después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas. El vendedor, si hiciere la especificación él mismo, deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un <u>plazo razonable</u> para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si, después de recibir esa

Artículos de la CISG	Inclusión del Principio de <i>Reasonability</i>
	comunicación, el comprador no hiciere uso de esta posibilidad dentro del plazo así fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.
72 (2)	Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con <u>antelación razonable</u> a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.
73 (2)	Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un <u>plazo razonable</u> .
75	Si se resuelve el contrato y si, de <u>manera razonable</u> y dentro de un <u>plazo razonable</u> después de la resolución, el comprador procede a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.
76 (2)	(…) el precio corriente es el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de las mercaderías o, si no hubiere precio corriente en ese lugar, el precio en otra plaza que pueda <u>razonablemente sustituir</u> ese lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías.
77	La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las <u>medidas que sean razonables</u> , atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la

Artículos de la CISG	Inclusión del Principio de <i>Reasonability</i>
	indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.
79 (1) y (4)	<p>Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía <u>razonablemente esperar</u> que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias. (...)</p> <p>La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un <u>plazo razonable</u> después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.</p>
85	Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las <u>medidas que sean razonables</u> , atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los <u>gastos razonables</u> que haya realizado.
86 (1)	El comprador, si ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas que le corresponda conforme al contrato o a la presente Convención, deberá adoptar las <u>medidas que sean razonables</u> , atendidas las circunstancias, para su conservación. El comprador tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del

Artículos de la CISG	Inclusión del Principio de <i>Reasonability</i>
	vendedor el reembolso de los <u>gastos razonables</u> que haya realizado.
88 (1), (2) y (3)	<p>1) La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 u 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con <u>antelación razonable</u> a esa otra parte su intención de vender.</p> <p>2) Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar <u>medidas razonables</u> para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender.</p> <p>La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los <u>gastos razonables</u> de su conservación y venta. Esa parte deberá abonar el saldo a la otra parte.</p>

Esto es una evidencia clara de que uno de los principios angulares en los que está construida la Convención es el principio de que un parte tiene derecho de esperar de la otra parte, un actuar razonable. El principio a su vez llena la laguna en lo que se refiere a la manera en que debe realizarse el examen de las mercaderías.

El principio de razonabilidad tiene un alto grado de flexibilidad en el margen de la ciencia jurídica y en general, se extiende al grado de comprender cualquier circunstancia que pudiera ser de influencia cuando se determine el comportamiento a los ojos del cuerpo legal correspondiente (a

diferencia de otros puntos de medida de los comportamientos, como podría ser el *Bonus Pater Familias* o el *Vir Optimus*)²⁵¹.

De acuerdo con ciertos doctrinistas del derecho civil alemán y estadounidense (cuyo derecho ha contribuido al perfeccionamiento de la teoría del “hombre razonable” (*reasonable man*), la palabra “*reasonable*” significa lo siguiente²⁵²:

Being "reasonable" means having the faculty of reason, acting rationally governed by reason. The behavior can be called "reasonable" if the activities can be valued as fair, just, or equitable. The person must be honest, moderate, sane, sensible, and tolerable. "Reasonable" implies a certain standard of valuation. It is a standard for guiding conduct.

En conexión con lo anterior, el examen de las faltas de conformidad no deberá ser excesivamente onerosos para el comprador ni deberá ser realizado de tal manera que revele todos los posibles defectos en las mercaderías. En los casos en los que la revisión puede hacerse sin retrasos ni requiere de un complejo análisis tecnológico, el examen no se podrá considerar como muy oneroso²⁵³.

A su vez, para entender lo razonable del examen, habrá que identificar los usos comerciales en el comercio específico de la mercadería a la que se refiere²⁵⁴. En los casos en los que estos usos no existan, el principio de “razonabilidad” continuará vigente, teniendo el comprador que revisar las

²⁵¹ ANDERSEN, Camilla Baasch. *Reasonable Time in Article 39(1) of the CISG - Is Article 39(1) Truly a Uniform Provision?* [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/andersen.html>

²⁵² JOACHIM, Willi. SALZUFLEN, Bad. *The "Reasonable Man" in United States and German Commercial Law*, consultada el 17 de diciembre de 2010.

http://tldb.uni-koeln.de/php/pub_show_document.php?pubdocid=124800

²⁵³ PERALES VISCASILLAS, María del Pilar. *El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías (Convención de Viena de 1980)*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1-38.html>

²⁵⁴ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – Article 38*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

mercancías, lo más razonable posible de acuerdo a la naturaleza de los bienes, su cantidad, su empaque y todas las demás circunstancias relevantes²⁵⁵.

Tampoco podrá exigírsele a un comprador que no cuenta con el equipo y conocimiento técnico requerido para encontrar defectos ocultos, que realice este tipo de exámenes; como tampoco a un distribuidor que compró para revender, que realice exámenes de laboratorio.²⁵⁶

En los casos en los que se trate de grandes cantidades de mercancías, el comprador deberá realizar una revisión escogiendo muestras de manera aleatoria²⁵⁷ y no estará obligado a revisar todas las mercancías.

4.8.1.5.3 Examen Defectuoso

El comprador que realice un examen defectuoso cuando existan faltas de conformidad latentes y como consecuencia no detecte la falta de conformidad, causando que tampoco se notifique la no conformidad, perderá su derecho a invocar la falta de conformidad.²⁵⁸

Por regla general, el comprador debe soportar las consecuencias de cualquier examen defectuoso a las mercancías realizado por un tercero²⁵⁹. Lo anterior no incluye los casos en los que se haya designado a un tercero neutral para realizar el examen; siendo que si así ocurriera, estaría fuera de la esfera de la razonabilidad²⁶⁰.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo38.html>

²⁵⁵ BIANCA-BONELL, *Commentary on the International Sales Law*, Giuffrè: Milan (1987) 295-302. Reproduced with permission of Dott. A Giuffrè Editore, S.p.A, pag. 3/7. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bianca-bb38.html>

²⁵⁶ LOOKOFISKY, Joseph. *Op. cit.* [s.p.].

²⁵⁷ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

²⁵⁸ LOOKOFISKY, Joseph. *Op. cit.* [s.p.].

²⁵⁹ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

4.8.1.5.4 Tiempo para realizar el examen

El comprador deberá examinar las mercaderías “en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias”. La regla también está basada en un principio de razonabilidad, entendiendo que las mercaderías deberán ser revisadas tan pronto como razonablemente sea posible²⁶¹.

En vista de que existe una cantidad enorme de bienes que pueden ser sujetos a una compraventa internacional de mercaderías, el periodo para realizar el examen de éstas, debe ser un periodo flexible y razonable de acuerdo a las circunstancias y no un periodo fijo.

No podrá considerarse que empezó a correr el plazo para realizar el examen de las mercancías en los casos en los que los actos del vendedor no permitan que el comprador realice la inspección adecuada²⁶².

Por otro lado, en los casos en los que exista una entrega anticipada aceptada por el comprador, el plazo para la revisión de las mercaderías empezará a contar a partir de la entrega de éstas²⁶³.

4.8.1.5.5 Lugar donde se debe realizar el examen

La regla general en la CISG es que en los casos en los que exista transporte o reexpedición o redirección de los bienes, éstos serán

²⁶⁰ *Id.*

²⁶¹ *Id.*

²⁶² Esto contrariaría al principio de buena fe de la Convención.

²⁶³ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

inspeccionados en el lugar de destino final²⁶⁴. Para los demás casos, deberá entenderse que se realizará en un lugar que permita una inspección en un tiempo razonable, que probablemente será el lugar de entrega de los bienes.

4.8.1.5.6 Costo de la inspección

Por regla general y a menos que se pacte lo contrario, el comprador será el que cargue con el costo de la inspección de las mercaderías.²⁶⁵

4.8.2 Contratos en los que existe transporte de mercaderías

En los casos en los que exista transporte de mercancías, el plazo podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino; independientemente de qué parte haya contratado con el porteador.²⁶⁶

Este cambio fue sugerido a raíz de las críticas que se habían realizado a la ULIS, en el sentido de que cuando existía transporte de las mercancías, existían ocasiones en que no existía oportunidad de realizar el examen de las no conformidad después de la entrega al primer porteador.²⁶⁷

La razón principal es una consideración en el sentido de que la revisión realizada en la entrega al primer porteador es casi imposible²⁶⁸.

Una excepción a lo anterior es el caso en el que el comprador recibe del primer porteador documentos de donde se desprende que existen

²⁶⁴ ZIEGEL, Jacob S. *Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Professor, University of Toronto.* [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/ziegel38.html>

²⁶⁵ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

²⁶⁶ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

²⁶⁷ BIANCA-BONELL. *Op. cit.* [s.p.].

²⁶⁸ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

problemas con las mercancías; en esos supuestos, a partir de que se recibieron los documentos (momento en el que el comprador conoce de la no conformidad) empieza a correr el plazo para realizar una inspección.

Tampoco es relevante el hecho de que en este tipo de transacciones el riesgo se transmite al comprador “en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador”²⁶⁹; a menos que se pacte lo contrario, el artículo 38 establece que deberá realizarse cuando las mercaderías lleguen a su destino final.²⁷⁰

Por otra parte, cuando el comprador revende las mercancías en tránsito a un distribuidor, éste será el encargado de realizar la inspección; en caso de no hacerlo en un tiempo razonable, el distribuidor perderá el derecho a invocarle la falta de conformidad al comprador original, pero también éste perderá la oportunidad de reclamarle la falta de conformidad al vendedor original.²⁷¹

4.8.2.1 Cambio de destino en tránsito o reexpedición

El artículo 38 (3) establece lo siguiente:

Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.

²⁶⁹ Artículo 67 CISG.

²⁷⁰ HONNOLD, John O. *Article 38. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3rd ed. (1999), pags. 271-274. *Reproduced with permission of the Publisher.* [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ho38.html>

Los bienes se entiende que cambiaron su destino, si en tránsito son dirigidos a un nuevo destino. Los bienes se entienden reexpedidos si una vez recibido, éstos son enviados a un nuevo destino.

En caso de reexpedición es importante para aplicar la excepción, que se determine si el comprador tuvo una oportunidad razonable para inspeccionar las mercancías. Esto principalmente depende del tiempo en que permanecieron en el destino original.

Para ejemplificar lo anterior, en cierto caso famoso en Alemania relacionado con la venta de puertas²⁷², los tribunales (*Oberlandesgericht Saarbrücken*) sostuvieron que el comprador no caía en la excepción del artículo 38 (3) (que lo excluía de la obligación de revisar la mercancías) aun tratándose de reexpedición, debido a que el comprador iba a revender las mercaderías (no tratándose de un simple intermediario o de una cambio de dirección en tránsito), aunado al hecho de que las puertas habían permanecido en su establecimiento hasta antes de la reventa.²⁷³

²⁷¹ BIANCA-BONELL. *Op. cit.* [s.p.].

²⁷² Que puede ser consultado en la página de CLOUT bajo la siguiente clasificación: Case 292: Germany: Oberlandesgericht Saarbrücken; 1 U 69/92 (13 January 1993).

²⁷³ Es importante dimensionar el valor de los casos prácticos para efectos de entender el valor persuasivo que éstos pueden y deben tener al aplicar la Convención. El artículo 7 (1) establece que "En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional." De una interpretación sistemática de este artículo se entiende que los juzgadores actuarán de acuerdo con el espíritu de la Convención si al resolver sus sentencias atienden al carácter internacional y buscan la uniformidad.

Un gran esfuerzo en este sentido ha sido realizado por Pace School en Nueva York, que ha puesto a disposición del mundo los textos más relevantes en relación escritos referentes a la Convención. Otro esfuerzo considerable ha sido realizado por Uncitral, que ha creado una base de datos en donde se pueden encontrar los casos relevantes relacionados con la Convención que han sido resueltos por tribunales y árbitros alrededor del mundo (*i.e.* creando la base de datos *Case Law on Uncitral Texts*, también conocida como CLOUT).

Los tribunales y árbitros han promovido la aplicación de la Convención tomando como base casos surgidos y resueltos por tribunales en otros países. Por ejemplo, el Tribunale Di Vigevano, que como narra Franco Ferrari en el artículo *Tribunale di Vigevano: Specific Aspects of the CISG Uniformly Dealt With*, ha sido un parteaguas para la uniformidad en otros de la interpretación de la Convención en Italia.

Algunos autores han considerado que, como sucede con el *stare decisis* en el *common law*, los casos a nivel internacional deberán utilizarse como un tipo de jurisprudencia vinculatorio para los jueces y árbitros de toda las partes del mundo, sin embargo, en palabras de Anselmo M. Martínez Cañelas "la creación de un *stare decisis* no está justificada en los trabajos preparatorios de la CISG, ni supone una garantía de que las decisiones adoptadas anteriormente sean las adecuadas al caso, ni es tampoco estructuralmente viable dada la inexistencia de jerarquía entre los tribunales de los diferentes países parte". Por lo que se refiere a las decisiones arbitrales, también en palabras de este autor, "Estas son especialmente relevantes en comercio internacional, dado que recogen una cultura jurídica comercial comparativística especialmente desarrollada". Continúa señalando que "*frente a la jerarquía*

Otra circunstancia que no hace posible el examen es cuando para revisar los bienes es necesario quitar protecciones, romper empaques, cajas, envases, etc., necesarios para protegerlos; o remover marcas evidenciando la autenticidad de las mercaderías²⁷⁴. Lo mismo en los supuestos en los que las mercancías son enviadas en partes²⁷⁵.

Por otro lado, la mera distribución del comprador de los bienes a un nuevo comprador, no será suficiente para caer en la excepción de reexpedición²⁷⁶. El comprador sólo podrá encuadrar en la excepción cuando efectivamente exista reexpedición o redirección.

4.8.2.2 Conocimiento de la posibilidad de que exista cambio de destino o reexpedición

En lo que respecta al conocimiento de la posibilidad del cambio de destino o reexpedición, bastará con que el vendedor pueda razonablemente contemplar la posibilidad, ya sea porque el comprador lo haya mencionado o porque se trata de un comerciante internacional.

Al respecto, en el caso *Helsingin Hovioikeus*, S 96/1129 (29.1.1998)²⁷⁷, en el contrato estaba establecido que la mercancía debía ser entregada FOB, Tallin, de donde posteriormente debían de ser enviados a Abu Dhabi. El comprador no había examinado los bienes provenientes de Tallin antes de partir a Abu Dhabi; sin embargo, como el

funcional se impone la jerarquía moral de la experiencia y del poder de convicción de los argumentos (...). Ello permite que la decisión de un árbitro, más entendido en temas de comercio internacional, pueda ser más relevante que la de un tribunal, aunque sea el supremo de cualquier país. Lo mismo ocurre en el caso de decisiones de tribunales de países que no son parte. Como dice Ferrari, la jurisprudencia extranjera se impone imperio rationis y no ratione imperio."

²⁷⁴ BIANCA-BONELL. *Op. cit.* [s.p.].

²⁷⁵ *Id.*

²⁷⁶ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

²⁷⁷ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

comprador había encuadrado en el supuesto previsto en el artículo 38 (3), la inspección de las mercancías fue considerada como correctamente diferida, es decir, la Corte resolvió que los bienes debían de debidamente revisados una vez que arribaran en Abu Dhabi y no en Tallin.

Fuera de los casos en los que sea predecible el cambio de destino de las mercancías, el comprador no puede posponer su revisión, ni siquiera mediante una notificación al vendedor diciendo que los bienes serán reexpedidos.²⁷⁸

4.8.3 Obligación de notificar la falta de conformidad

4.8.3.1 Aplicación del artículo 39 CISG

El artículo 39 regula la obligación del comprador de comunicarle al vendedor la falta de conformidad de las mercancías, como una condición *sine qua non* para ejercer los derechos contemplados en la Convención en caso de no conformidad.²⁷⁹

Como mencionamos anteriormente, no importa cuál fuere, el comprador debe de notificar cualquier falta de conformidad, atendiendo al concepto establecido en el artículo 35 CISG.

4.8.3.2 Especificidad - Naturaleza de la No conformidad

El artículo 39 (1) establece que el comprador deberá “comunica[r] al vendedor la no conformidad, especificando su naturaleza”. Es decir, el comprador tendrá que especificar la naturaleza de la falta de

²⁷⁸ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

²⁷⁹ RAMOS MUÑOZ, David. *The Rules on Communication of Defects in the CISG: Static Rules and Dynamic Environments. Different Scenarios for a Single Player*. Diciembre, 2005. [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.

conformidad en las mercancías; como mencionamos también anteriormente, con el fin de que el comprador pueda tomar las provisiones necesarias para proteger sus derechos.

En el caso *Switzerland: Handelsgericht des Kantons Zürich*²⁸⁰, el comprador informó al vendedor que existía una falta de conformidad en las mercancías, pero en ningún momento explicó con precisión de qué se trataba la falta de conformidad. Como consecuencia, la corte en Suiza resolvió que no existía una notificación debida, porque ésta no había notificado la naturaleza del defecto.

La carga de notificar es una carga importante para el comprador. En el caso *Germany: Landgericht München I; 17 HKO 3726/89*²⁸¹, que involucraba la venta de diversos bienes relacionados con la industria de la moda, el comprador notificó al vendedor una falta de conformidad afirmando que existía una mano de obra pobre y que no se ajustaba al cuerpo. La Corte resolvió que la notificación había sido realizada indebidamente porque no especificaba la naturaleza del incumplimiento.

En otro caso relacionado con una compraventa de flores²⁸², el comprador notificó al vendedor diciéndole que las flores habían sido entregadas en un estado “miserable”. La corte sostuvo que la notificación no fue debidamente realizada porque no especificó el problema exacto que existía con las flores.

También en otro caso relevante, el comprador notificó a un vendedor en relación con un contrato de compraventa de trufas que éstas

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/munoz.html>

²⁸⁰ CLOUT Case 252: Switzerland: Handelsgericht des Kantons Zürich; HG960527 (21 September 1998).

²⁸¹ CLOUT Case 3: Germany: Landgericht München I; 17 HKO 3726/89 (3 July 1989).

²⁸² CLOUT Case 290: Germany: Oberlandesgericht Saarbrücken; 1 U 703/97-143 (3 June 1998).

estaban “muy suaves”. La Corte resolvió que no era clara la identificación del problema, a pesar de que el comprador alegaba que en el giro de la venta de trufas un experto podía perfectamente comprender el concepto de “suave”.²⁸³

Por lo que respecta a la especificación de cuántos bienes se encuentran afectados por la no conformidad, la Corte en Alemania resolvió en un caso en el que existía falta de conformidad en los documentos, que el comprador debía especificar si la falta de conformidad era para todo el sistema o para sólo una impresora o aparato.²⁸⁴

4.8.3.3 Notificación de acciones en caso de incumplimiento

El artículo 38 CISG no obliga al comprador a notificar las intenciones con relación a las acciones legales que ejercerá el vendedor por el incumplimiento. Sin embargo, para ejercer las acciones para demandar el cumplimiento o la reparación²⁸⁵ o para rescindir el contrato²⁸⁶, es necesario que se realice la petición al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento o del momento en que tuviera conocimiento del incumplimiento.

4.8.3.3.1 Forma de la notificación

No existe una regulación específica en cuanto a la manera en que deberá realizarse la notificación, sin embargo, es aplicable el artículo 27 de la CISG en lo que respecta al supuesto de que “si una de

²⁸³ CISG Database Case: Germany: Landgericht Bochum; 13 O 142/95 (24 January 1996).

²⁸⁴ CLOUT Case 229: Germany: Bundesgerichtshof; VIII ZR 306/95 (4 December 1996).

²⁸⁵ Artículo 46 (2) y (3) CISG.

²⁸⁶ Artículo 49 (2) (b) (i) CISG.

las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación”.

4.8.3.3.2 Tiempo para realizar la notificación

La definición lingüística de “*reasonable*” está basada en expectativas y en tolerancia y es un término subjetivo²⁸⁷, que puede aplicarse con flexibilidad. Por un lado, la flexibilidad es importante para aplicar resoluciones justas; pero por otro, podría pensarse que puede dañar el principio de uniformidad establecido en la CISG.

Es importante distinguir los periodos para entregar la notificación. Bajo el artículo 39 CISG, el comprador deberá notificar al vendedor de la no conformidad, (1) a partir del momento en el que haya descubierto ésta; y en todo caso (2) a partir del momento en que debiera haber descubierto la falta de conformidad, que según el artículo 38 CISG, será a partir de la inspección de las mercaderías, que deberá de ser realizada en el plazo más breve posible atendiendo a las circunstancias específicas.

El artículo 39 CISG requiere notificar la falta de conformidad de las mercaderías en un plazo razonable, mientras que el artículo 38 requiere examinar las mercaderías también en un plazo razonable. Cuando las faltas de conformidad resultan aparentes, ambos periodos serán sucesivos, pero en casos de defectos ocultos, la obligación de

²⁸⁷ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

notificar la falta de conformidad surgirá una vez que se descubran los defectos y no cuando se realice el examen de las mercancías.²⁸⁸

En lo que respecta al periodo debido para notificar las faltas de conformidad en las mercancías, a continuación expongo un resumen de lo que han resuelto algunos de los tribunales y árbitros alrededor del mundo²⁸⁹:

Tabla 4.8.3.3.2

Jurisdicción	Fecha	No. de Sumario	Mercancía	¿Tiempo razonable?
<u>Austria:</u>				
Oberster Gerichtshof	14.01.02	7 Ob 301/01t	Sistema de enfriamiento	Sí, ambas notificaciones para defectos latentes (12 días) y ocultos (varios meses). práctica
Oberster Gerichtshof	21.03.00	10 Ob 344/98	Madera	No; el artículo 39 no fue usado de conformidad con el artículo 9, significa que una práctica de comercio deberá de prevalecer.

²⁸⁸ PERALES VISCASILLAS, María Pilar. *Op. cit.* [s.p.].

²⁸⁹ CISG Advisory Council Opinion No. 2. *Op. cit.* [s.p.].

Oberster Gerichtshof	27.08.99	1 Ob 223/99x	Zapatos deportivos	No; 19 días son considerados como no razonables.
Oberster Gerichtshof	15.10.98	2 Ob 191/98x	Madera	No; 14 días es un plazo razonable para lo establecido en los artículos 38 y 39.
Oberster Gerichtshof	30.06.98	1 Ob 273/97x	Piñas	No; las reglas de la COFREUROP derogan lo establecido en el artículo 39 CISG, se requiere notificación inmediata.
Oberster Gerichtshof	27.05.97	5 Ob 538/95	Estabilizadores de taladros profundos	Sí; 4 semanas; permite 10-14 días de inspección (38) y un mes para notificar (39).
Oberlandesgericht Innsbruck	01.07.94	4 R 161/94	Flores	No; 3 meses desde el descubrimiento, 2 meses es considerado

				como razonable.
<u>Bélgica:</u>				
Hof van Beroep Gent	08.10.03	2002/AR/1184	Textiles	No; no esperar a quejas de los clientes después de la reventa.
Hof Gent	12.05.03	2000/AR/1957	Ropa para la industria de la moda	No; tres meses es demasiado.
Rb Veurne	15.01.03	A/02/00430	Semillas para cultivo	No; 1 1/2 años después de la entrega, 1 año después de que la enfermedad se conozca.
Hof van Beroep Gent	02.12.02	1997/AR/384	Ropa	No; 3 meses después de la entrega
Rb Hasselt	06.03.02	A.R. 2671/01	Zapatos	No; no esperar hasta que termine la temporada.
Rb Mechelen	18.01.02	n.a.	Tomates	Sí; pocos días, obligaciones generales establecidas en el contrato (24 horas) no

				consideradas como válidas.
Hof van Beroep Gent	23.05.01	1999/A/2160	Hilo	No; no se probó notificación alguna del comprador (el vendedor ofreció un fax en donde el comprador menciona que el hilo se encuentra "muy bien").
Rb Veurne	25.04.01	A/00/00665	Tranvía de Diesel	No; más de 2 meses; una notificación previa por medio de fax no pudo ser probada (es su carga); un mes como guía propuesta.
Cour d'appel Mons	08.03.01	R.G. 242/99	Placas Metálicas	No; 6 semanas después del envío (defectos fácilmente detectables).
Hof van Beroep Gent	26.04.00	1997/AR/2235	Bolsas de Plástica	No; 14 meses y 5 meses.
Rb Hasselt	17.02.00	n.a.	No confirmado	No; 8 meses

				después del envío.
Rb Hasselt	19.05.99	n.a.	Ardillas	No; 6 semanas
Hof van Beroep Antwerpen	04.11.98	1995/AR/1558	No confirmado	Sí; 20 días; a pesar del acuerdo de 14 días como máximo.
Rb Kortrijk	27.06.97	A.R. 651/97	Hilo (para textiles)	No; 3 meses después del envío.
Rb Hasselt	21.01.97	A.R. 1972/96	Señales de neón	No; 4 meses después del envío.
Rb Kortrijk	16.12.96	A.R. 4328/93	Ropa	No; 2 meses después del envío .
Rb Hasselt	03.12.96	A.R. 2987/95	Boilers	No; 4 meses después del descubrimiento.
Tribunal Commercial Bruxelles	05.10.94	R.R. 1.205/93	Zapatos	No; 9 meses después de la entrega.
<u>Canadá:</u>				
Ontario Superior Court of Justice	31.08.99	98-CV-14293CM	Moldes de marcos para fotografías	No; 2 años después de la entrega.
<u>Dinamarca:</u>				

Vestre Landsret	10.11.99	B-29-1998	Árboles de navidad	Sí; 1 a 2 días, pero la notificación de la rescisión después de 8 días.
Francia:				
Cour d'appel de Colmar	24.10.00	Invariable	Resistol aditivo para laminación	Sí; 2 meses después de la entrega.
Cour d'appel de Versailles	29.01.98	95/1222	Taladros de dos puntas de alta tecnología	Sí; serie de notificaciones: dos semanas después del examen inicial y un mes después del segundo examen (la notificación final de 6 a 11 semanas después de la entrega).
Tribunal de commerce de Besançon	19.01.98	97 009265	Ropa deportiva para niños	Sí; 6 meses después de la entrega, aún dentro del Art. 39(2), periodo máximo de 2

				años.
Cour d'appel de Grenoble	13.09.95	93/4126	Queso	Sí; 30 días después de la entrega.
<u>Alemania:</u>				
Oberlandesgericht München	13.11.02	U 346/02	Cebada orgánica	No; no debió haber esperado por una notificación formal, en vez hubiera reconocido que la falta de certificado era una falta de conformidad en sí misma.
Oberlandesgericht Rostock	25.09.02	6U 126/00	Comida congelada	No; el comprador no pudo probar.
Oberlandesgericht Schleswig	22.08.02	11 U 40/01	Ovejas vivas	No; el inventario vivo requiere de 3 a 4 días después de la entrega.
Landgericht Saarbrücken	02.07.02	8 O 49/02	Loza	No; porque después de un periodo de 1 mes, a pesar de los defectos

				latentes (la loza absorbe líquidos como el jugo de manzana y las manchas).
Oberlandesgericht München	01.07.02	10 O 5423/01	Zapatos de la industria de la moda	No; varios meses bajo ninguna circunstancia podrán considerarse como razonables.

Como se podrá notar en la tabla anterior, las consideraciones de lo que se considera una notificación en tiempo razonable varía en relación a las circunstancias y al tipo de mercancía de la que se está tratando.

El plazo para notificar la falta de conformidad, tratándose de supuestos en los que el comprador deba saber de la falta de conformidad, empezará a correr a partir de que la inspección haya sido realizada. En casos de maquinaria compleja, será necesario que el comprador contrate a un experto para revisar las mercancías, y en su caso, la inspección del experto podrá estar sujeta a un proceso un poco más largo que tratándose de mercaderías de otra naturaleza.

Un defecto en las mercancías que no se pueda determinar a simple vista, a pesar de realizar el examen debido, deberá ser notificado una vez que haya aparecido.

4.8.3.4 *Período de dos años*

Como regla general y a pesar de caer en cualquiera de las excepciones previstas en los artículos 38 ó 39 CISG, existe un período margen de 2 años para poder exigir derechos en relación con las faltas de conformidad de las mercancías.

Este período empieza a contarse a partir de la fecha en que efectivamente fueron entregadas las mercancías al comprador. Esta última parte quiere decir que la Convención se refiere a la fecha en que efectivamente fueron entregadas las mercancías y no se refiere a una entrega virtual o transferencia de títulos.

Lo anterior fue establecido de esa manera para evitar que el tiempo en que las mercancías estuvieron en tránsito pudiera restarse del periodo de dos años.²⁹⁰

De la misma manera, en caso de reexpedición o cambio de destino, no se entenderá que fueron efectivamente entregadas las mercancías hasta que no lleguen a su último destino.

Por lo que se refiere a la Convención sobre la Prescripción; ésta fue reformada por un protocolo (el “Protocolo”) el mismo día en que fue aprobada la CISG con el fin de evitar cualquier confusión con los dos períodos de limitación.

Dicho Protocolo establece en su artículo 2 que “[N]o afectará a los plazos dentro de los cuales una de las partes, como

²⁹⁰ HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales. Op. cit.* [s.p.].

condición para adquirir o ejercitar su derecho, deba notificar a la otra o realizar cualquier acto que no sea el de iniciar un procedimiento”.

Técnicamente, el período establecido en el artículo 39 (2) CISG es para que el comprador pueda notificar al vendedor de la falta de conformidad de las mercancías; mientras que el de la Convención sobre la Prescripción y su Protocolo está establecido para que el comprador pueda ejercer una acción legal ante algún tribunal en contra del vendedor.

El problema surge en los casos en los que, por ejemplo, el comprador encuentra las faltas de conformidad tres años después de recibidas las mercancías. En esos casos, a pesar de contar con el período de cuatro años previsto en la Convención sobre la Prescripción y su Protocolo, éste en realidad es ilusorio, ya que estará restringido por el periodo de dos años previsto en la CISG.²⁹¹

En realidad, podría decirse que el artículo 39 de la CISG habla de lo que se entiende en derecho mexicano como “caducidad”; mientras que el Protocolo habla de “prescripción.

4.8.3.5 Consecuencias de no notificar la no conformidad

El artículo 39 (1) establece que “[E]l comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor (...)”.

Lo anterior, por regla general, implica, perder el derecho a invocar:

²⁹¹ BIANCA-BONELL. *Op. cit.* [s.p.].

a) Los daños, regulados en los artículos 45 (1)(b) y 74 a 79 CISG, que comprende *“La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes [que] comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento.”*

b) El cumplimiento de las obligaciones, regulado en el artículo 46 CISG.

c) La resolución del contrato, regulada en el artículo 49 CISG.

d) La acción *quantum minoris*, regulada en el artículo 50 de la CISG, en la que el comprador *“podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato”*.

4.8.4 Excepciones a la regla general de notificar el incumplimiento

El artículo 44 de la CISG establece que si el comprador *“puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida”*, puede *“rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios”*, excepto por lo que se refiere al lucro cesante.

Como mencionamos en el capítulo anterior, este artículo es uno de los más controvertidos, a tal grado provocó un *“impassé”* para aprobar la Convención, por lo que parecería que su adopción obedece más a una *“amenaza”* de los países en vías de desarrollo de no suscribir la Convención.

Al final, se aprobó el artículo, exigiendo los delegados de los países desarrollados como “contraprestación”, que permaneciera vigente el plazo máximo de dos años para ejercitar acciones en contra de los vendedores²⁹².

Este artículo es frecuentemente criticado por estar redactado de manera apresurada y de no estar en armonía con los otros artículos de la Convención, en especial con los artículos 38 y 39 CISG.²⁹³ Este argumento tiene bastante soporte, sobre todo porque juzgando a partir de los debates entre los delegados de los diferentes países en la Conferencia de Viena, parecería más una inclinación a encontrar una salida al “*dead-lock*”²⁹⁴, más que una solución técnica al problema de la excepción.

Es importante señalar que en la práctica no existen muchos casos de excusas aceptables bajo este artículo,²⁹⁵ por lo que aún y cuando existe la disposición, es difícil poder encuadrar en el supuesto específico.

También es importante señalar que esta excepción se encuentra limitada por la prescripción por no comunicar la falta de conformidad al vendedor en el período de dos años. En otras palabras, también se deberá notificar en un “tiempo razonable” después de que se han descubierto los defectos.²⁹⁶

Parecería difícil que existiera una excusa razonable para no dar aviso dentro de un periodo “razonable” después de haber descubierto la falta de conformidad. Al parecer, de lo establecido en el capítulo anterior en relación con la historia legislativa del artículo 44 CISG, parecería que lo que

²⁹² SCHLECHTRIEM, Peter. *Juridisk Tidskrift* (1991/92) *The Experience with Uniform Sales Laws in the Federal Republic of Germany*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/schlechtriem44.html>

²⁹³ HONNOLD, John. *Op. cit.* [s.p.].

²⁹⁴ BIANCA-BONELL. *Op. cit.* [s.p.].

²⁹⁵ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

buscaban los países en vías de desarrollo era precisamente que se tomaran en cuenta las circunstancias particulares de los individuos sujetos a esta norma. Por ejemplo, los medios de transporte y circunstancias del lugar en donde se encuentra establecido el comprador, actos de violencia generalizados que no permitieran la notificación, etc. Aunque esto ya está previsto en el artículo 39 cuando habla de plazo “razonable”, que abarca dichas circunstancias.

Juzgando a partir de la historia legislativa del artículo en particular, se ha incluso sugerido que el artículo erróneamente está encaminado a apoyar a compradores de países en vías de desarrollo, que son los candidatos más aptos para gozar de los beneficios de la excepción de este artículo.²⁹⁷

Otros autores incluso afirman que la ignorancia entendible del comprador aunada con la falta de perjuicio sustancial al vendedor podrían ser casos en los que aplicaría la excepción;²⁹⁸ sobre todo tomando en cuenta el hecho de que muchos compradores en países en vías de desarrollo sólo tienen conocimiento de la obligación de realizar la notificación, hasta una vez que lo han consultado con su abogado.²⁹⁹

4.8.4.1 Consecuencias de aplicar la excepción

Una vez encuadrando en la excepción, el comprador no podrá aplicar todas las acciones surgidas del incumplimiento y sólo tendrá derecho a

²⁹⁶ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

²⁹⁷ PERALES VISCASILLAS, Ma. del Pilar, *El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías (Convención de Viena de 1980)*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1-38.html>

²⁹⁷ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – Article 44*. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo44.html>

²⁹⁸ ZIEGEL, Jacob S. *Report to the Uniform Law Conference. Op. cit.* [s.p.].

²⁹⁹ KAZUAKI, Sono. *Article 44*. pag. 3/4. [s.p.i.], [s.a.] [s.p.], consultada el 17 de diciembre de 2010.
<http://www.cisg.law.pace.edu/biblio/loo44.html>

la reducción del precio o a los daños y perjuicios (exceptuando el lucro cesante).

Por lo que se refiere a la reducción del precio, el comprador podrá invocar lo establecido en el artículo 50 CISG:

Artículo 50. Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

Evidentemente, se haya o no pagado el precio, el comprador podrá pedir que se le reduzca la cantidad a pagar o que se le reembolse la cantidad adicional resultante de la reducción del precio.

Lo que también es cierto, es que el vendedor mantendrá el derecho de subsanar (*right to cure*) las faltas de conformidad y el comprador no podrá rechazar sin justa causa la substanciación por parte del vendedor.

4.8.5 Aplicación del artículo 40 CISG

El artículo 40 CISG establece que “[e]l vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador”.

Esta disposición está en estrecha relación con el principio general de buena fe contenido en la Convención.

En cierto caso relacionado con la compraventa de vino, el vendedor no tenía una base razonable para solicitarle al comprador que les notificara de la falta de conformidad, ya que había agua que mezclada con el vino. Las autoridades locales habían confiscado el vino y éste había sido destruido. La corte resolvió que el comprador aún contaba con su derecho de pedir la falta de conformidad de las mercancías debido a que el vendedor no podía haber ignorado que el vino tenía defectos.³⁰⁰

En otro caso relacionado con la venta de queso, el comprador había notificado al vendedor de la falta de conformidad en tiempo, pero no había manifestado la naturaleza de la falta de conformidad (el queso estaba infectado). Debido a que el queso estaba congelado, la corte resolvió que el vendedor no podía haber notado que existía una falta de conformidad en su producto.³⁰¹

El artículo 40 no puede interpretarse como una obligación impuesta al vendedor de revisar la mercadería³⁰², sino sólo en casos en que sea evidente o en los que el vendedor efectivamente sabía que existía algún defecto por el que pudiera incumplir sus obligaciones con el comprador.

También se ha sugerido que este artículo podría aplicarse en lo que respecta a establecer la naturaleza de la falta de conformidad, es decir, si el comprador establece en general de qué se trata la falta de

³⁰⁰ CLOUT Case 170: Germany: Landgericht Trier; 7 HO 78/95 (12 October 1995).

³⁰¹ CLOUT Case 98: Netherlands: Rechtbank Roermond; 900336 (19 December 1991),

³⁰² KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

conformidad en la notificación, pero no con la especificad requerida; será suficiente si al vendedor le fuera suficiente una breve información para entender de que se trata la falta de conformidad.³⁰³

En un caso de arbitraje³⁰⁴, un vendedor norteamericano vendió una prensa de riel a un comprador chino. La prensa empezó a trabajar el 10 de enero de 1993 y el 15 de noviembre de 1995, debido a una mala instalación de los aparatos de la maquinaria, ésta se apagó. El vendedor sustituyó el aparato que causó que se apagara, por otro nuevo. La sustitución en sí no era causa de incumplimiento, pero aunada al hecho de no haber dado instrucciones de cómo instalar el aparato, lo hacía parecer como un incumplimiento en relación con el artículo 35 CISG.

Como el incumplimiento había ocurrido tres años atrás, el tribunal tenía que decidir si aún era aplicable el artículo 40, ya que las partes habían derogado contractualmente los artículos 38 y 39 y habían incluido en su lugar otras disposiciones, por lo que podría entenderse que implícitamente también había derogado el artículo 40. Finalmente, el tribunal decidió que aunque el artículo había sido derogado, la laguna tenía que resolverse de conformidad con los principios de la Convención, y por lo tanto, hacer aplicables las reglas de la buena fe. Siendo que era más factible que el comprador supiera a que no supiera del defecto, el tribunal consideró que era aplicable la excepción bajo el artículo 40 CISG.

Esta disposición no sólo prevé los casos en los que existió omisión, pero también incluye los casos en los que existió negligencia grave.³⁰⁵ Asimismo, el artículo se refiere no sólo a las circunstancias que debieron ser reveladas en relación con la calidad de los bienes, sino que

³⁰³ KUOPPALA, Sanna. *Op. cit.* [s.p.].

³⁰⁴ CLOUT Case 237: Arbitration Award, Arbitration Institute of the Stockholm Chambers of Commerce (5 June 1998).

³⁰⁵ SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform Sales Law - The UN-Convention. Op. cit.* [s.p.].

también a los hechos que pudieron haber influenciado la alteración de las mercancías.³⁰⁶

4.8.6 Renuncia del comprador

De conformidad con el artículo 6 CISG “Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos”.

En cierto caso³⁰⁷, un tribunal resolvió que al negociar las partes lo referente a la falta de conformidad, el vendedor no renunció a su derecho a objetar que la notificación fue entregada en tiempo. Sin embargo, el comprador apeló y la Suprema Corte, le concedió la razón.

En un caso diferente relacionado con la compraventa de ropa³⁰⁸, la corte estableció que aun y cuando existía una falta de conformidad en las mercancías, el comprador no había notificado en tiempo la falta de conformidad, ya que 25 días después de la entrega no podían ser considerados como razonables. El hecho de que el comprador hubiera comprado los bienes para examinarlos no lo privaba de su derecho para invocar el artículo 39 CISG. La corte estableció que sólo cuando hay circunstancias claras, como el caso en que el comprador se comprometiera a reponer la mercancía, podría entonces entenderse que había renunciado a su derecho a ser notificado en tiempo.

³⁰⁶ *Id.*

³⁰⁷ CLOUT Case 230: Germany: Oberlandesgericht Karlsruhe; 1 U 280/96 (25 June 1997).

³⁰⁸ CLOUT Case 310: Germany: Oberlandesgericht Düsseldorf; 17 U 136/93 (12 March 1993).

CONCLUSIONES

Como hemos explicado a lo largo de este trabajo, el 383 del Código de Comercio, por definición deja sin protección a compradores cuando por la misma lógica del negocio, existe entrega de las mercancías y éstas no se revisan hasta después de varios días (después del plazo para la caducidad) o cuando se trata de mercancías cuyos defectos ocultos no pueden ser descubiertos en 30 días.

El modelo mexicano también falla en no exigir a los compradores que en la notificación de no conformidad establezcan la naturaleza de dicha no conformidad, y este fallo provoca que el vendedor no pueda saber de manera expedita qué puede hacer para remediar dicha no conformidad, tener bases para realizar su propio examen o en general, que pueda obtener pruebas para cualquier controversia que pueda surgir entre él y el comprador.

El modelo mexicano tampoco contempla excepciones para los casos en los que las mercancías cambian de destino o se reexpiden en tránsito; lo que causa que el comprador no pueda revisar las mercancías en el plazo previsto en dicho modelo y caduquen sus derechos para pedir la no conformidad.

Por último, el modelo no regula de manera clara el supuesto en que el vendedor conocía o no podía ignorar la falta de conformidad y que no hubiera revelado esta información al comprador; lo puede provocar inequidad en las resoluciones de los tribunales.

La hipótesis de esta tesis es que la sustitución del actual modelo de la falta de conformidad de las mercancías del sistema mexicano por un

modelo que incorpore algunos elementos que propone la Convención (los cuales se enunciarán a continuación), resuelve los problemas que provoca el actual modelo del Código de Comercio.

La conclusión es que en efecto se confirma la hipótesis de esta tesis por las siguientes razones:

(a) El modelo de la Convención ofrece una regulación flexible, que permite que los plazos máximos para notificar las faltas de conformidad se ajusten a un sistema de razonabilidad de conformidad con las circunstancias y no solamente a un plazo fijo consistente en cierta cantidad de días, que pudiera dejar fuera *a priori*, el derecho de los compradores de invocar la no conformidad cuando por la misma lógica del negocio, las mercancías no se revisan hasta después de varios días después de entregadas (después del plazo para que opere la caducidad) o cuando existen productos o maquinaria sofisticada en la que no pueden detectarse faltas de conformidad dentro de los 30 días previstos en el Código de Comercio.

(b) El modelo de la Convención permite que el vendedor pueda saber de manera expedita qué puede hacer para remediar la falta de conformidad, ya que le exige al comprador que establezca la naturaleza de dicha no conformidad en la notificación, lo que permite que el vendedor pueda tener bases para realizar su examen y pueda obtener pruebas en tiempo para cualquier controversia que pueda surgir entre él y el comprador.

(c) Contempla excepciones para los casos en los que las mercancías cambian de destino o se reexpiden en tránsito; lo que habilita al comprador para revisar las mercancías en el plazo previsto en dicho modelo.

(d) Resuelve de una manera más clara el supuesto en el que el vendedor conocía o no podía ignorar la falta de conformidad y que no haya revelado esta información al comprador; lo que garantiza una mayor equidad en las resoluciones de los tribunales para el supuesto específico.

Por lo que respecta a la inclusión del artículo 44 de la CISG, que establece lo siguiente:

Artículo 44. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

Parece claro de la lectura de los antecedentes legislativos, que este artículo es más bien una expresión política y en la práctica no es funcional (como se explicó a lo largo de este trabajo), por lo que no es necesaria su inclusión en el modelo mexicano. Adicionalmente, las palabras “plazo razonable” (en el artículo 39 de la CISG), dan pie a aceptar notificaciones en un plazo más amplio, cuando razonablemente las circunstancias no permitan la notificación – V.gr. cuando exista caso fortuito o fuerza mayor.

Por lo que respecta a la inclusión del periodo máximo de dos años para notificar la falta de conformidad en el modelo mexicano, para determinar la funcionalidad de dicho plazo se requerirá de un estudio económico-funcional más profundo, que no es materia de esta tesis.

PROPUESTA

La sustitución del actual modelo de la falta de conformidad de las mercancías del sistema mexicano, por un modelo que contenga los siguientes elementos (actualmente regulados por la Convención):

(a) Un plazo flexible que permite que los términos para notificar las faltas de conformidad se ajusten a un sistema de razonabilidad de conformidad con las circunstancias y no solamente a un plazo fijo consistente en cierta cantidad de días.

(b) La obligación del comprador de notificarle al vendedor de manera expedita la naturaleza de la falta de conformidad.

(c) Excepciones a la regla de la notificación expedita del comprador, para los casos en los que las mercancías cambian de destino o se reexpidan en tránsito.

(d) La imposibilidad de que el vendedor pueda invocar la falta de examen y notificación debida del comprador, si la falta de conformidad se refiere a hechos que aquél conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

BIBLIOGRAFÍA

ANDERSEN, Camilla Baasch. *Reasonable Time in Article 39(1) of the CISG - Is Article 39(1) Truly a Uniform Provision?*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/andersen.html>

BIANCA-BONELL, *Commentary on the International Sales Law*, Giuffrè: Milan. *Reproduced with permission of Dott. A Giuffrè Editore, S.p.A.*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bianca-bb38.html>

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías Publicada por la CNUDMI. Nota Explicativa de la Secretaria de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>

FELEMEGAS, John. *Introduction to the CISG*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/felemegas14.html>

FERRARI, Franco. *Tribunale di Vigevano: Specific Aspects of the CISG Uniformly Dealt UIT.*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ferrari6.html>

FLECHTNER, Harry. *Conformity of Goods, Third Party Claims, and Buyer's Notice of Breach under the United Nations Sales Convention, with Comments on the "Mussels Case," the "Stolen Automobile Case," and the "Ugandan Used Shoes Case. University of Pittsburgh School of Law Working Paper Series Year 2007.*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1065&context=pittlwps>

JOACHIM, Willi. SALZUFLEN, Bad. *The "Reasonable Man" in United States and German Commercial Law*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

http://tldb.uni-koeln.de/php/pub_show_document.php?pubdocid=124800

GARRO, Alejandro M. *Reconciliation of Legal Traditions in the U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods.*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/garro38,39,44.html>

GUIDE TO CISG ARTICLE 38 *Secretariat Commentary (closest counterpart to an Official Commentary)*. [s.p.i.], [s.a.].

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-38.html>

GUIDE TO CISG ARTICLE 39 *Secretariat Commentary (closest counterpart to an Official Commentary)*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-39.html>

HENSCHEL, René Franz. *Conformity of Goods in International Sales Governed by CISG Article 35: Caveat Venditor, Caveat Emptor and Contract Law as Background Law and as a Competing Set of Rules*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/henschel2.html>

HONNOLD, John O. *Article 38. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, 3rd ed. (1999)*,. [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ho38.html>

HONNOLD, John. *UNCITRAL Documents: Research Sources, Style, Citation*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/UNCITRALdoc.html>

HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, 3rd ed. (1999). Reproduced with permission of the publisher, Kluwer Law International, The Hague. Article 39. Notice of Lack of Conformity Article 40. Seller's Knowledge of Non-Conformity Article 44. Excuse for Failure to Notify*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ho39.html>

HUBER, Peter. *Some introductory remarks on the CISG*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/huber.html>

KAZUAKI, Sono. *Article 44. Sono*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/biblio/loo44.html>

KUOPPALA, Sanna. *Examination of the Goods under the CISG and the Finnish Sale of Goods Act. Turku 2000*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/kuoppala.html>

LEGISLATIVE HISTORY. *Legislative history of CISG article 38: Match-up with 1978 Draft to assess relevance to Secretariat Commentary*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/matchup/matchup-d-38.html>

LEGISLATIVE HISTORY. *Legislative history of CISG article 40: Match-up with 1978 Draft to assess relevance of Secretariat Commentary*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/matchup/matchup-d-40.html>

LEGISLATIVE HISTORY. *Summary of UNCITRAL legislative history of the CISG*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/linkd.html>

LEGISLATIVE HISTORY. *1980 Vienna Diplomatic Conference and preparations for the Conference Chronological Record of Proceedings*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/chronology/chrono40.html>

LEGISLATIVE HISTORY. *1980 Vienna Diplomatic Conference, F. Analysis of Comments and Proposals by Governments and International Organizations on the Draft Convention on Contracts for the International Sale of Goods, and on Draft Provisions Concerning Implementation, Reservations and Other Final Clause*", [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/Fdraft.html>

LEGISLATIVE HISTORY. *1980 Vienna Diplomatic Conference. G. Report of the First Committee*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/1stcommittee/summaries39,44.html>

LEGISLATIVE HISTORY. *1980 Vienna Diplomatic Conference Summary Records of Meetings of the First Committee -21st meeting, Tuesday, 25 March 1980, at 10 a.m.*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting21.html>

LEGISLATIVE HISTORY. *1980 Vienna Diplomatic Conference Summary Records of Meetings of the First Committee. 37th meeting, Monday, 7 April 1980, at 10 a.m.*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/firstcommittee/Meeting37.html>

LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – Article 38*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo38.html>

LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – Article 44*. [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo44.html>

PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, *El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías (Convención de Viena de 1980)*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1-38.html>

RAMOS MUÑOZ, David. *The Rules on Communication of Defects in the CISG: Static Rules and Dynamic Environments. Different Scenarios for a Single Player*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/munoz.html>

REITZ, John C. *A History of Cutoff Rules as a Form of Caveat Emptor: Part I - The 1980 U.N. Convention on the International Sale of Goods*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/reitz1.html>

REITZ, John C. *History of Cutoff Rules as a Form of Caveat Emptor: Part II -- From Roman Law to the Modern Civil and Common Law*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/reitz2.html>

SCHLECHTRIEM, Peter. *Juridisk Tidskrift (1991/92) The Experience with Uniform Sales Laws in the Federal Republic of Germany*. [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/schlechtriem44.html>

SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform Sales Law*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/schlechtriem44.html>

SCHWENZER, Ingeborg. *National Preconceptions that Endanger Uniformity*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer3.html>

SCHWENZER, Ingeborg. *The CISG - Successes and Pitfalls*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-hachem.html>

United Nations Commission on International Trade Law, Yearbook, Volumen III, 1972, New York, 1973.

ZIEGEL, Jacob S. *CISG article 38. Legislative history guidance provided: long form*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 15 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/roadmap/RoadmapL-38.html>

ZIEGEL, Jacob S. *Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods., University of Toronto July 1981. Article 39*, [s.p.i.], [s.a.], consultado el 17 de diciembre de 2010.

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/ziegel39.html>