

Apuntes sobre la conformidad de mercaderías conforme a la CISG

Franco Di Miele*

RVDM, Nro. 9, 2022, pp- 148-171

Resumen: la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (“CISG” por sus siglas en inglés) es un instrumento jurídico de carácter internacional el cual regula la compraventa de mercaderías a nivel internacional, siendo ésta adoptada por la mayoría de los Estados desarrollados, constituyendo el objeto de estudio en particular del presente escrito, la disciplina relativa al defecto de conformidad de las mercaderías comercializadas bajo el ámbito de aplicación de la CISG.

Palabras claves: Mercaderías, compraventa, conformidad

Notes about conformity of goods in relation to the CISG

Abstract: *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) is an international instrument that governs cross-border transactions related to sale and acquisition of goods, which has been broadly adopted by the majority of the developed nations of the world. In this article, among its several particularities, we will focus on the conformity of goods traded under its scope of application.*

Keywords: *goods, sale, conformity.*

Recibido: 18/11/2022

Aprobado: 30/11/2022

* Abogado *Cum Laude* de la Universidad Católica Andrés Bello. Master en Diritto Commerciale Internazionale *Summa Cum Laude* (110/110 e lode) de la Sapienza Roma. MSC Business Studies School of Business and Trade Lucerne GPA 4.0 100%. Asociado en InterJuris Abogados, S.C. franco.dimiele@interjuris.com

Apuntes sobre la conformidad de mercaderías conforme a la CISG

Franco Di Miele*

RVDM, Nro. 9, 2022, pp- 148-171

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. Generalidades 2. Transferencia del riesgo y transmisión de la propiedad. 3. Conformidad de las mercaderías. 4. Examen de las mercaderías. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

A pesar de la longevidad del contrato de compraventa en los ordenamientos jurídicos nacionales, cuando éste adquiere carácter supranacional, tiende a asumir una disciplina diversa de la dictada por los ordenamientos jurídicos nacionales, debido a las diferencias inherentes a cada jurisdicción¹.

El contrato de compraventa ostenta, por múltiples razones, una posición de primacía en el comercio internacional, dicha primacía y relevancia le han permitido contar con una disciplina, que se ha consolidado con el pasar de los años².

Han sido la importancia de las compraventas internacionales y las diversas regulaciones a nivel mundial en los ordenamientos jurídicos internos, los elementos principales que ocasionaron que la comunidad jurídica internacional, llevará a cabo grandes esfuerzos con el fin de unificar las normas relativas al intercambio de mercaderías, bajo la figura del contrato de compraventa, todo ello con el objeto de asegurar un régimen disciplinado y uniforme en el que pueda tener lugar la práctica comercial internacional, que no siempre se materializa entre países con las mismas condiciones políticas, económicas, sociales y mucho menos con ordenamientos jurídicos especulares, sin embargo, a pesar de todas estas diferencias, existe un elemento común entre todas ellas, la necesidad de interacción económica³.

En este sentido, la doctrina y los redactores de textos normativos internacionales han señalado la importancia de la unificación de las normas internacionales sobre la compraventa de mercaderías, a fin de permitir certeza, celeridad, claridad y uniformidad; elementos esenciales para el comercio internacional. De esta forma, a fin de evitar complicadas soluciones, se decidió decantarse por un

* Abogado *Cum Laude* de la Universidad Católica Andrés Bello. Master en Diritto Commerciale Internazionale *Summa Cum Laude* (110/110 e lode) de la Sapienza Roma. MSC Business Studies School of Business and Trade Lucerne GPA 4.0 100%. Asociado en InterJuris Abogados, S.C. franco.dimiele@interjuris.com

¹ Basta considerar elementos tales como el perfeccionamiento del contrato, la transferencia del riesgo en caso de pérdida de la cosa, la transmisión de la titularidad, entre tantos otros.

² Fabio Bortolotti, *Il contratto internazionale*, Manuale teorico pratico, (Padova- Italia: CEDAM, 2012), 247.

³ Cesare Massimo Bianca y Michael Joachim Bonell, *Commentary on the International Sales Law*, (Milán :Dott. A Giuffrè Editore, S.p.A., 1987), 3.

texto de derecho sustantivo y uniforme, el cual pudiese fungir como instrumento de conciliación legislativa entre múltiples Estados y sus distintos ordenamientos jurídicos⁴.

1. Generalidades

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (“CISG” por sus siglas en inglés), fue redactada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (por sus siglas en inglés “UNCITRAL”), la misma representa un hito en la unificación normativa internacional, siendo ésta el fruto de más 100 años de esfuerzos conjuntos⁵.

Es así, como la CISG, con sus más de 40 años de existencia, ha sido adoptada por 94 Estados, entre los cuales podemos mencionar los Estados Unidos de América, China, Rusia, Italia, Alemania, Portugal, entre otros⁶. Siendo el caso de Venezuela, muy peculiar, ya que a pesar de haber sido uno de los primeros Estados en suscribir la CISG en el año 1981, hasta la fecha no la ha ratificado.

La CISG es una convención internacional de derecho material uniforme, que asume una importancia considerable, contando como ya mencionamos con una amplia aceptación y adopción⁷, la misma se constituye como una verdadera disciplina sustantiva cuyo fin es ofrecer un marco uniforme y por ende certidumbre respecto de las reglas aplicables al contrato de compraventa internacional de bienes muebles⁸.

La CISG representa evidencia de la posibilidad de superar las barreras jurídicas de la territorialidad, a fin de establecer normas de derecho material uniforme, capaces de sustituir las normas sustantivas de derecho interno en las relaciones internacionales. Sin embargo, no es del todo correcto considerar que en los contratos de compraventa internacional suscritos entre partes pertenecientes a Estados adherentes a la CISG, no es relevante determinar la ley es aplicable al contrato; esta afirmación se deriva del hecho de que la CISG regula el contrato de compraventa como tal, dejando fuera de su alcance los elementos que tengan un carácter general propio de las leyes internas de cada Estado⁹.

La CISG se encuentra traducida a 6 idiomas oficiales y se divide en cuatro capítulos: I. Ámbito de aplicación y disposiciones generales; II. Formación del contrato; III. Compraventa de mercaderías y IV. Disposiciones finales. Cabe acotar que conforme al artículo 92 de la CISG cada Estado contratante podrá declarar al momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la

⁴ Franco Ferrari, «*Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing*», 15 Journal of Law and Commerce (1995):3 Edición en Pdf. https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/2ferrari.html

⁵ Kazuaki Sono, «*The Vienna Convention: History and Perspective*», en *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*, ed. Petar Sarcevic y Paul Volken (Oceana, 1986): 1. https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/sono.html

⁶ <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/cisg-table-contracting-states>

⁷ Andrea Giardina, «*Le convenzioni internazionali di diritto internazionale privato e di diritto uniforme nella pratica dell'arbitrato commerciale internazionale*», en *Rivista. Arbitrato*, (1998): 201.

⁸ Angelo Busani, *Il Contratto di compravendita internazionale*, Collana dei contratti diretta da Emanuele Lucchini Guastalla, (G. Giappichelli Editore, Torino 2015), 4.

⁹ Bortolotti, *Il contratto...*, 249-250

aprobación o la adhesión su voluntad de no someterse a la aplicación del capítulo a la Formación del Contrato (Capítulo II) como es el caso de Dinamarca, Finlandia, Suecia y Noruega o a las determinadas normas relativas a la Compraventa de mercaderías¹⁰.

Es importante considerar que, al tratarse de una norma internacional de Derecho material uniforme, incorporada a los ordenamientos jurídicos internos por parte de los Estados contratantes, las interpretaciones que los operadores jurídicos locales puedan hacer de la misma son muy relevantes. Esto genera un riesgo de falta de uniformidad en la interpretación de la CISG por parte de los jueces locales, en virtud de lineamientos y criterios propios de su ordenamiento interno, con la consiguiente diferenciación en la aplicación de las normas de un país a otro, a pesar de las disposiciones de la CISG.

De esta forma, al interpretar la CISG los jueces y todos los profesionales y operadores del Derecho tendrían que considerar la jurisprudencia de los Estados contratantes a fin de arribar a resultados armoniosos, siendo pertinente señalar la existencia de amplias fuentes y herramientas de consulta tales como las colecciones de Uncitral¹¹, abstracts, bases de datos Unilex¹², CISG online¹³ y Pace University¹⁴ que permiten un conocimiento profundo de la disciplina de las ventas internacionales desde la perspectiva de la CISG¹⁵.

1.1.Ámbito de Aplicación

El Artículo 1 de la CISG establece las condiciones para su aplicabilidad, en este sentido, será aplicable a los contratos de compraventa de bienes corporales muebles (mercaderías), entre partes que sin importar su nacionalidad, tengan sus domicilios comerciales en Estados distintos, cuando tales Estados sean partes contratantes de la CISG, o también, cuando las leyes de derecho internacional privado, de tales Estados, conducen a la aplicación de las normas propias de un Estado contratante de la CISG¹⁶.

Cuando ambas partes son Estados Contratantes de la CISG, ésta se aplica sin necesidad de observar las normas de Derecho Internacional Privado; en cambio, cuando sólo uno de los Estados es un Estado contratante de la CISG, ésta se aplicará si las normas Derecho Internacional Privado directas conducen a la aplicación del derecho de un Estado contratante¹⁷.

De esta forma la CISG será aplicable cuando se trata de un contrato de compraventa de bienes muebles celebrado entre partes domiciliadas en dos Estados contratantes de la CISG; o cuando las normas de Derecho Internacional Privado del órgano jurisdiccional ante el que se ha

¹⁰ Francesco Galgano y Fabrizio Marrella, *Diritto e prassi del commercio internazionale, Trattato di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico del Economia, Volume cinquantaquattresimo*, (CEDAM, Padova 2010), 421.

¹¹ Sistema del Case Law on Uncitral Text (“CLOUT”) reperibili sul sito www.uncitral.org.

¹² www.unilex.info

¹³ www.cisg-online.ch.

¹⁴ <https://iicl.law.pace.edu/>

¹⁵ Bortolotti, *Il contratto...*251

¹⁶ Galgano y Marrella, *Diritto...* 422.

¹⁷ Bortolotti, *Il contratto...*252

presentado una demanda dan lugar a la aplicación de la ley de un Estado contratante¹⁸ (sujeto a una reserva formulada de conformidad con el artículo 95)¹⁹.

La jurisprudencia italiana en una conocida sentencia, afirmó que, por tratarse de una relación relativa a un contrato internacional de compraventa de mercaderías, no era posible identificar, como parece a primera vista, la disciplina material recurriendo a las normas de derecho privado interno, debiendo ser de aplicación la CISG. En este caso, las partes no se dieron cuenta de la aplicabilidad de la CISG a la controversia y en virtud del principio *iura novit curia* la CISG fue invocada como ley aplicable por el juez competente²⁰.

De esta manera, la CISG fue aplicada y considerada como una norma jurídica material, capaz de resolver las controversias relativas a la compraventa internacional de mercaderías de la forma más precisa, siendo aplicada por el juez, considerando que conoce el derecho, carácter que le otorga el ordenamiento jurídico italiano a la CISG.

Es importante mencionar que, las partes tienen la posibilidad de excluir totalmente la aplicación de la CISG o desaplicar las disposiciones individuales, a fin de modificar sus efectos jurídicos²¹; lamentablemente, para la práctica jurídica internacional y para el desarrollo del comercio internacional, existen muchos contratos en los cuales expresamente se dispone la exclusión de la aplicación de la CISG y el sometimiento del contrato a un derecho interno, esto se produce bajo el pretexto de la superioridad cualitativa de las normas de derecho nacional o interno y la posibilidad de una mejor defensa de los intereses de las partes, considerando la existencia de una mayor elaboración doctrinal y jurisprudencial²².

Aun cuando la CISG constituye una verdadera disciplina de Derecho sustantivo internacional, en el contrato suscrito por las partes es conveniente determinar la ley aplicable al mismo, esto con la finalidad de llenar los posibles vacíos de la CISG, en cuanto a las materias explícita o tácitamente excluidas de ella. Con esta estipulación, aun en los casos en que la CISG se aplique automáticamente, será la ley elegida por las partes la que regirá en todo lo no previsto o excluido por la CISG. De esta forma, sería aún más neutral, en cuanto a la nacionalidad de la ley aplicable, someter los aspectos que no entran en el ámbito de la CISG a la *Lex Mercatoria* o a los Principios UNIDROIT²³, normas desarrolladas por la práctica comercial y específicas de los comerciantes.

La CISG excluye explícitamente de su objeto normativo los aspectos relativos a la validez del contrato y los efectos del contrato²⁴, aspectos que quedan regulados por normas de derecho

¹⁸ Galgano y Marrella, *Diritto e prassi*... 422.

¹⁹ Artículo 95 “Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención.”

²⁰ Tribunal de Vigevano, Sentencia Número 405 de fecha 12 de julio de 2000.

²¹ Artículo 6 de la CISG.

²² Bortolotti, *Il contratto*...253

²³ Bortolotti, *Il contratto*...253-254.

²⁴ Franco Ferrari, «Cross-reference editorial analysis of CISG Article 1», *CISG W3 Database, Pace University School of Law* (<http://www.cisg.law.pace.edu>): 1996 <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/cross-references-and-editorial-analysis-article-1> al respecto el mismo indica “Issues governed when the CISG is applicable. The CISG does not

interno de cada Estado contratante, conforme a las disposiciones del derecho internacional privado. Asimismo, la CISG no contempla aspectos relativos a la prescripción de obligaciones y compensación de deudas, materias que pueden considerarse implícitamente excluidas.

Adicionalmente, el Artículo 2 de la CISG excluye expresamente de su ámbito de aplicación, las ventas que involucren títulos de crédito, naves, aeronaves, remates, corriente eléctrica y bienes adquiridos para uso personal, familiar o doméstico del comprador, salvo que el vendedor, antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso. Aunado a lo anterior, el artículo 5 de la CISG excluye de su ámbito de aplicación la responsabilidad del vendedor relacionada con la muerte o las lesiones corporales causadas por los productos vendidos²⁵, aunque existe la responsabilidad del vendedor por los daños causados a los bienes adquiridos²⁶.

1.2. Definición de Venta Internacional

Si bien la CISG es aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, no define qué se entiende por compraventa; en este sentido, una definición de compraventa internacional puede obtenerse de los artículos 30 y 53 de la CISG, que establecen las obligaciones del vendedor y del comprador.

Así, el contrato de compraventa internacional puede entenderse como el contrato en virtud del cual el vendedor asume la obligación de enajenar la mercadería, entregar la mercadería y los documentos relativos a la misma, mientras que el comprador o adquirente tiene la obligación de pagar el precio pactado y recibir los bienes adquiridos²⁷.

1.3. Formalidades del contrato

Al respecto, conforme a la CISG no se requiere que se celebre o pruebe por escrito, adicionalmente, no está sujeto a ninguna otra carga de la prueba o requisito de forma, ya que puede probarse por cualquier medio lícito, incluidos los testigos²⁸.

govern all issues associated with an international « sales contract as defined above. Article 4, for instance, affirms that, the CISG « governs only the formation of the contract of sale and the rights and obligations of the seller and the buyer arising from such a contract. ». Except as otherwise expressly provided in the CISG, it "is not concerned with: (a) the validity of the contract or of any of its provisions or of any usage; or (b) the effect which the contract may have on the property in the goods sold. » « Article 11 constitutes an exception to the article 4(a) exclusion: by laying down a principle of informality, it deals with the Statute of Frauds which is generally regarded as a "validity » issue."

²⁵ Ferrari, *Cross-reference...* refiriéndose a Herber, UN-Kaufrechtsübereinkommen: Produkthaftung - Verjährung, *Monatsschrift für Deutsches Recht* 105 f. (1993); Dirk Otto, Produkthaftung nach dem UN-Kaufrecht, *Monatsschrift für Deutsches Recht* 533 (1992); Dirk Otto, Nochmals: UN-Kaufrecht und EG-Produkthaftungsrichtlinie, *Monatsschrift für Deutsches Recht* 306 (1993); Peter Schlechtriem, The Borderland of Tort and Contract - Opening a New Frontier?, 21 *Cornell Int'l L.J.*, 467 ff. (1988)

²⁶ Artículo 5 "La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías." Debiéndose colmar las lagunas con los principios generales en los que se basa la CISG o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado, de conformidad con el Artículo 7 numeral 2 de la misma.

²⁷ Ferrari, *Cross...*

²⁸ Artículo 11 de la CISG.

2. *Transferencia del riesgo y transmisión de la propiedad*

La transferencia del riesgo representa un elemento fundamental en la regulación internacional del contrato de compraventa, y es un aspecto decisivo considerado por los jueces al momento de decidir disputas relativas a las pérdidas de los bienes y de quienes los sufran²⁹.

En cuanto a la transferencia del riesgo y la transmisión de la propiedad, cabe señalar que la CISG excluye de su marco normativo el argumento relativo a la transmisión de la propiedad de las mercaderías. Esto se debe a que las nociones de adquisición del dominio y la transmisión de los bienes dependerán del ordenamiento jurídico al que pertenezcan las partes; de esta forma, para evitar conflictos, incertidumbres y más confusiones, la CISG se enfoca en la transferencia o el pasaje del riesgo y no en la transmisión de la propiedad de los bienes³⁰.

El principio fundamental que regula la transferencia del riesgo en la CISG puede identificarse en el artículo 69, que establece que el riesgo se transmitirá al comprador “...cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción...”.

En los casos en que la venta implica el transporte de las mercancías, el riesgo pasa al comprador cuando se hace la entrega al porteador³¹; sin embargo, si la venta se refiere a mercancías en tránsito, el riesgo pasa al comprador cuando se celebra el contrato³², cuando se trata de mercancías ya entregadas a un transportista³³.

Cabe señalar que en el caso de los ordenamientos de tradición jurídica germánica existe una coincidencia entre el momento de la transmisión de la propiedad y el momento de la transmisión del riesgo, considerando que en estos países la transmisión de la propiedad se produce en el momento de la entrega del bien; a diferencia de los ordenamientos jurídicos, en los cuales impera el principio consensual en materia de perfeccionamiento de la venta, parece que los contratos de compraventa internacional a los que se aplica la CISG, no siguen la regla del *res perit domino*, considerando que, las mercaderías vendidas siguen estando a riesgo del vendedor hasta la momento de la entrega (también si los bienes se componen de cosas ya identificadas), a pesar de que el comprador se haya convertido en propietario de los bienes en el momento de la celebración del contrato³⁴.

²⁹Essa Alazemi, *Passing of Risk in International Contracts of Sale of Goods A Comparative Study Between the United Nations Convention on Contracts for Sale of Goods 1980 and the English Sale of Goods Act 1979*, https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/alazemi.html, refiriéndose a P.Roth, 'The Passing of Risk', (Spring - Summer, 1979), the American Journal of Comparative Law, Vol. 27, No. 2/3, Unification of International Trade Law: UNCITRAL's First Decade, 291-310

³⁰Jason Chuah, *Law of international trade: cross-border commercial transactions* (Cuarta Edición, Sweet & Maxwell 2009), 23. Cfr.. Alazemi, *Passing...*

³¹Artículo 67 del la CISG.

³²Artículo 68 del la CISG.

³³Galgano y Marrella, *Diritto ...*426

³⁴Galgano y Marrella, *Diritto ...*427

3. Conformidad de las mercaderías

Como se indicó anteriormente, la CISG se encuentra dividida en cuatro capítulos, correspondiendo el segundo de los mismos a las Obligaciones del Vendedor³⁵, entre las obligaciones del vendedor, se encuentra la obligación de entregar los bienes en cumplimiento del contrato, en este sentido uno de los temas prácticos más relevantes de la CISG es la disciplina de la conformidad de las mercaderías³⁶.

3.1. Falta de conformidad de los bienes

Desde un punto de vista genérico, el artículo 35 de la CISG ha sido diseñado para establecer el momento en que la entrega de las mercaderías se ha realizado correctamente, así, la CISG establece una referencia fundamental al contrato y a una serie de criterios objetivos estandarizados, que actúan como elementos para juzgar la correcta entrega de los bienes, pudiendo afirmarse que el artículo 35 de la CISG, sólo será aplicable en el campo de los derechos contractuales y no será aplicable en materia de delitos, faltas, obligaciones extracontractuales, materias que se rigen por las normas internas³⁷.

Es un aspecto muy particular de la CISG, la no utilización del término garantía, la CISG, en lo posible, evita el uso de esta terminología, para evitar posibles conflictos terminológicos con los ordenamientos jurídicos internos y las figuras jurídicas previstas por ellos. De esta forma, la CISG trata de evitar la tendencia a enmarcarla bajo las precogniciones de los ordenamientos jurídicos internos, a fin de crear una verdadera disciplina internacional de aplicación uniforme³⁸.

El artículo 35 de la CISG establece con bastante claridad que los bienes entregados deben cumplir con los niveles de cantidad, calidad y tipo exigidos por las disposiciones contractuales³⁹.

³⁵ Artículos 30 al 52.

³⁶ Franco. Ferrari, *La vendita internazionale applicabilità ed applicazioni della Convenzione di Vienna del 1980, Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia*, dirigido por Francesco Galgano, Volumen Ventuno, (CEDAM, Padova 1997), 190 indica que esta opinión es compartida por Magnus, Wiener UN-Kaufrecht (CISG), en J. Von Staudingers *Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen*, (Berlín, 1994), 316 y Karollus, « *Judicial Application of the CISG in Germany 1988-1994, in Review of the Convention on Contract for the International Sale of Goods (CISG)*», 1995, 69.

³⁷ Joseph Lookofsky, *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, International Encyclopaedia of Laws*, Blainpain, (ed., Kluwer 1993), 72 cfr. Secretariat Commentary (closest counterpart to an Official Commentary), *Guide to CISG article 35* <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/article-35-secretariat-commentary-closest-counterpart-official-commentary>

³⁸ Harry Flechtner, *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, Working Paper 64, Agosto 2007, 4 <http://law.bepress.com/pittlwps/papers/art64>

³⁹ Jacob Ziegel, *The Vienna International Sales Convention, New Dimensions in International Trade Law: Canadian Perspectives*, (Butterworths : Ziegel & Graham eds., 1982), 44. Cfr. Secretariat Commentary... "(...)the obvious proposition that the seller must deliver the contractually promised goods. What it does not tell us is how the terms of the contract are to be determined."

Adicionalmente, las partes podrán derogar lo dispuesto por el artículo 35, mediante simple acuerdo entre ellas. Esta excepción no se considera una excepción a la aplicación de la CISG sino una modificación de las obligaciones del vendedor⁴⁰. En este caso, las disposiciones de la CISG serán supletorias del acuerdo de las partes⁴¹.

El carácter supletorio de la CISG es limitado y está sujeto a la existencia de un mínimo de estipulaciones contractuales e información sobre los bienes a suministrar por el vendedor, debiendo las partes indicar al menos el tipo de bienes y la cantidad; con estos elementos las partes pueden aportar elementos capaces de determinar los demás aspectos relativos a la misma. En este caso, estos elementos de determinación indirecta prevalecerán sobre los criterios previstos por la CISG⁴².

La descripción facilitada por el vendedor sobre las mercancías en la oferta realizada al comprador será vinculante y si éste hubiera facilitado referencias, láminas ilustrativas o referencias relativas a la calidad de las mercancías, dichas descripciones se entenderían como elementos pertenecientes a la oferta y por tanto, como parte integrante del contrato⁴³.

Cuando el vendedor entrega la mercancía, a pesar de que no cumple con las condiciones establecidas en el contrato, la obligación de entrega se da por cumplida. En cualquier caso, los bienes entregados deben ajustarse al menos a los estándares descritos en el contrato, debe tenerse en cuenta que esta declaración no es aplicable a disputas relacionadas con la entrega de bienes distintos a los acordados y sólo es válida en casos de mercancías defectuosas⁴⁴.

El Artículo 35 de la CISG define el concepto de falta de conformidad, salvo pacto en contrario entre las partes, serán relevantes los siguientes parámetros en cuanto a la conformidad de las mercancías⁴⁵:

3.2. Idoneidad para el uso ordinario

En cuanto al concepto de uso habitual e idoneidad, se pueden adoptar dos posturas:

a) La idoneidad se determinará teniendo como parámetro las normas del domicilio del vendedor, sin embargo, el vendedor no está obligado a conocer los límites o requisitos vigentes en

⁴⁰ Bianca y Bonell, *Commentary...*, 271.

⁴¹ E. Allan Farnsworth, *Rights and...*, 83, “it is the contract that is the principal source of the seller's” cfr. Bianca y Bonell. *Commentary...*271.

⁴² Bianca y Bonell, *Commentary...* 271-272.

⁴³ *Loc. cit.*

⁴⁴ *Loc. cit.*

⁴⁵ Patricia Orejudo Prieto De Los Mozos, Función y alcance de la lex mercatoria en la conformidad material de las mercancías, 2006. https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/orejudo.html “(...) el artículo 35.2 dispone una serie de «condiciones tácita» s, que comportan que las mercancías se consideren conformes (a) si lo son al uso para el que ordinariamente se destinan las de su tipo (b) si responden al uso especial que se pretende dar a las mercancías y del que se ha informado al vendedor, de forma expresa o tácita; (c) si tienen las cualidades de la muestra o modelo que se presentase al comprador por parte del vendedor; y (d) si están envasadas o embaladas en la forma habitual o, caso de que ésta no exista, en una forma adecuada para la conservación y protección de las concretas mercancías.”

el país de destino de las mercancías (salvo en el caso de que entre las expectativas razonables del comprador exista este conocimiento)⁴⁶.

b) La definición de uso habitual debe ser proporcionada por las normas del país o región en que el comprador pretenda utilizar los bienes⁴⁷.

Al respecto Schlechtriem considera que el concepto de "uso habitual" debe diferenciarse del de "finalidad particular", distinción que es decisiva en cuanto a la calidad de los bienes adquiridos, siempre que el comprador lo haya hecho saber expresa o implícitamente al vendedor al momento de la compra o al momento de la celebración del contrato⁴⁸. Schlechtriem, concluye que cuando se trata de un vendedor experimentado, el comprador puede asumir que las características y requisitos de los bienes adquiridos para el propósito particular por el comprador pueden entenderse como implícitamente garantizados, mientras que si no se puede confiar al comprador el conocimiento y pericia particular del vendedor, éste sólo será responsable, en la medida en que haya ofrecido expresamente una garantía⁴⁹.

Por su parte, Flechtner sobre este tema argumenta que el concepto del standard básico de calidad que el comprador puede esperar es uno de los aspectos más relevantes de la CISG; en tal sentido, la interpretación judicial de la disposición contenida en el artículo 35 parágrafo 2 literal a), surge como una dificultad que frecuentemente se presenta en la aplicación de la misma, a pesar de la buena disposición de los intérpretes de la CISG⁵⁰.

3.3. Uso específico señalado explícita o implícitamente al vendedor

En este caso, la CISG no considera como factor preponderante el hecho de que el comprador haya declarado al vendedor el uso que quiere dar a los bienes adquiridos, si las circunstancias demuestran que el comprador desconfió o que no le fue razonablemente posible confiar en el conocimiento o habilidades particulares del vendedor al momento de la celebración del contrato.⁵¹

⁴⁶ Bianca y Bonell, *Commentary*.... 273

⁴⁷ Peter Schlechtriem, «*The Seller's Obligations under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*», en Nina M. Galston Hans y Smit eds., «*International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*», Matthew Bender (1984): 21 https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/schlechtriem10.html

⁴⁸ Schlechtriem, *The Seller's ...*; 21 «"ordinary use" will be defined by the standards of the country or region in which the buyer intends to use the goods. In Europe, gasoline for the operation of cars is still understood as leaded gasoline, whereas the expectations of an American buyer who stocks up on gas on the Rotterdam spot market might be directed toward unleaded gasoline. In order to avoid uncertainty it would be advisable in such cases for a buyer to name not only his purpose but also the place where he intends to use the goods purchased."»

⁴⁹ *Loc. cit.*

⁵⁰ Flechtner, *Conformity*..., 5. "The issue is whether a seller who knows or should know that the buyer intends to resell in its own State is obliged to deliver goods that meet the applicable regulatory requirements of that State if the parties did not refer to those regulations in their negotiations or final agreement. The argument for the buyer is that, if the goods it purchased for resale (...) as per Article 35(2) (a). The argument for the seller is that it cannot be expected to know the laws of the buyer's State, but the buyer can; thus as long as the goods could be resold in the seller's own State, the seller's obligations under Article 35(2)(a) should be deemed fulfilled."

⁵¹ Bianca y Bonell, *Commentary*..., 274-275.

3.4. Calidad de la mercadería cuando el vendedor ha presentado muestras o modelos al comprador⁵²

Cuando vendedor presenta al comprador modelos o muestras, el vendedor no está obligado a entregar mercancías idénticas a los productos presentados, siempre que hayan sido presentados únicamente con fines meramente ilustrativos de la calidad de los mismos, sin embargo, estos fines deben indicarse explícitamente.

En caso de que esto no sea indicado por el vendedor, los modelos, muestras o ejemplos presentados al comprador serán vinculantes y el vendedor deberá entregar al comprador bienes de la misma calidad y características que los modelos o muestras presentados, aunque podrían existir algunas pequeñas diferencias tolerables por parte del comprador.⁵³

3.5. Disposición o embalaje de las mercaderías

Sobre esta materia señala Orejudo que:

Con ello se evidencia que la especialización de las mercancías se amplía hasta la del propio envase o embalaje de los productos: éste no sólo es considerado condición esencial de la conformidad de las mercancías según lo pactado en el contrato (art. 35.1 de la CV de 1980), sino que también ha de responder, en defecto de acuerdo expreso, a tal forma adecuada para la conservación y protección de las mercancías. Y es que el embalaje de los productos puede convertirse en un elemento fundamental, en aras de dicha conservación de los productos, y de su comercialización. Por ello, los defectos en el envase pueden considerarse defectos del producto, particularmente cuando los bienes son comercializados en su «envase original»⁵⁴

Claramente en la CISG, se pretende establecer un standard mínimo de embalaje; en ningún caso sus disposiciones pueden entenderse como un factor que tienda a desalentar un embalaje más seguro o más riguroso de las mercaderías⁵⁵.

Cabe señalar que el artículo 35 parágrafo 2 literal (d) de la CISG señala en materia de embalaje, las condiciones relativas a las mercaderías que no tienen una tipología habitual o común de embalaje por tratarse de mercancías muy particulares en este supuesto, debe realizarse de la forma que sea adecuada para conservar y proteger la mercadería⁵⁶.

⁵²Schlechtriem, *The Seller's ...*,22 "(...) States a rule that can be found in a number of domestic laws in a similar form. (...) consider the qualities of a sample or model to be contractually promised, just as § 494 BGB does. Here too, the contractual promise would follow from interpretation according to article 8 of the Convention."

⁵³ Bianca y Bonell, *Commentary...*,274.

⁵⁴ Orejudo, *Función ...*

⁵⁵ Secretariat *Commentary Guide to CISG...*

⁵⁶ En la Conferencia Diplomática de Viena de 1980 Kamarul, representante de Australia, destacó que "...What would happen if the goods were of a new type and there was no usual container or packaging for them? The provision

El tercer y último párrafo del artículo 35 de la CISG establece que el vendedor no es responsable, de conformidad con el segundo párrafo del artículo 35, por la falta de conformidad de las mercaderías que al momento de la celebración del contrato el comprador conocía o no hubiese podido ignorar⁵⁷.

De esta forma, el vendedor quedaría relevado de cualquier obligación relativa a los defectos en la calidad de las mercancías, siempre que el comprador conociera o no pudiera haber ignorado el defecto al momento de la celebración del contrato. Sin embargo, esta disposición no es aplicable al conocimiento del defecto por parte del comprador cuando se entregan las mercancías o se comprueba su estado⁵⁸.

Lookofsky agrega que un gran aporte de la CISG ha sido establecer que el vendedor será responsable sin exigir ningún tipo de culpa o conducta dolosa de su parte. Es decir, el vendedor es responsable de la falta de conformidad sin que el conocimiento o la falta de éste sobre los defectos de la mercancía tengan relevancia⁵⁹.

3.6. Responsabilidad del vendedor por defectos posterior al concluir el contrato

El vendedor es responsable según el contrato y la CISG de cualquier falta de conformidad existente en el momento de la transferencia del riesgo al comprador, incluso si la falta de conformidad se manifiesta después de ese momento⁶⁰.

Tradicionalmente, el momento de determinar la conformidad de la mercancía está relacionado con la transmisión del riesgo, encentrándose disposiciones similares, a menudo en las legislaciones internas⁶¹.

En todo caso, la transmisión del riesgo entraña muchas complicaciones en materia probatoria, especialmente a los efectos de demostrar la existencia del defecto al momento de la transmisión del mismo. No obstante, como es habitual, la transmisión del riesgo se produce cuando el vendedor entrega la mercancía al primer porteador, a pesar de que, en virtud de la aplicación de las cláusulas Incoterms, pudiese ocurrir, por ejemplo, que en la modalidad *Free on Board* ("FOB"),

proposed by her delegation provided that in cases where new standards had not been established, the manner in which the goods would be contained or packaged should be adequate to preserve and protect them", referido en Guide to CISG...

⁵⁷ Ralph Folsom, Michael Wallace Gordon y John A. Jr. Spanogle, *International Business Transactions in a Nutshell*, (Tercera Edición., West, 1988), 88. Cfr. Secretariat Commentary *Guide to CISG*...“(...) . The 'could not have been unaware' language is the subject of much dispute among common law and civil law authorities. Most common law authorities consider it to be 'subjective' and relate to buyer's actual state of mind, rather than to impose 'constructive knowledge' on buyer for items he should have learned.”

⁵⁸ Secretariat Commentary, *Guide to CISG*...

⁵⁹ Joseph Lookofsky, *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, *International Encyclopaedia of Laws*, (Blainpain, gen. ed., Kluwer 1993):72, cfr. Secretariat Commentary, *Guide to CISG*...

⁶⁰ Artículo 36 párrafo 1 de la CISG.

⁶¹ Artículos 66 al 70 de la CISG.

la transferencia del riesgo se produzca en el momento en que las mercancías rebasan físicamente la vertical del costado del buque y tras la completa carga de las mercancías⁶².

En este caso nos encontramos ante el problema de la identificación de los defectos de conformidad, identificación que se produce en muchos casos en el momento de la recepción de la mercadería, y es en este momento cuando cobra relevancia el segundo apartado del artículo 36 de la CISG el cual incorpora dos presupuestos:

i) El vendedor ha garantizado la mercancía, quedando en todo caso obligado por el plazo de tiempo establecido por la garantía contractual.

ii) Falta de garantía ofrecida por el vendedor y el defecto se deba al incumplimiento de alguna de sus obligaciones⁶³.

Aquí surgen algunas cuestiones relativas a la carga de la prueba de los defectos, en este sentido ha sido señalado por la doctrina dominante que el vendedor es quien debe probar que la mercancía se encontraba conforme al contrato al momento de la transferencia del riesgo⁶⁴; sin embargo, existe una parte de la doctrina que considera que el comprador debe probar que los bienes no eran conformes al momento de la transferencia del riesgo⁶⁵.

Sobre estas cuestiones, la doctrina está dividida, parte considera que se trata de un supuesto procesal que debe ser resuelto por los tribunales correspondientes, en cambio, parte de la doctrina considera que no se trata de un verdadero argumento procesal, sino de un argumento de derecho material y por lo tanto debe ser regulada por la CISG⁶⁶.

Puede decirse que en materia de garantías relativas a bienes no perecederos o duraderos, el comprador necesitará una garantía expresa si quiere estipular plazos más largos a los que normalmente corresponden, sin embargo sin garantía expresa, el plazo de la garantía será el común correspondiente a las mercancías y el uso para el que fue fabricado⁶⁷.

En cuanto al discurso sobre la carga de la prueba, Stefan Kröll considera que la atribución de la carga de la prueba es, en última instancia, una decisión "política" relativa a la atribución de riesgos y de esta manera sugiere, para hacer un enfoque más adecuado, identificar tres niveles, a

⁶² Fritz Enderlein, «Rights and Obligations of the Seller under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods», en Sarcevic / Volken ed., *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (Oceana, 1986): 161-162 https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/enderlein1.html

⁶³Enderlein, *Rights...*,162.

⁶⁴Peter Schlechtriem, *Einheitliches U.N.-Kaufrecht. Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über internationale Warenkaufverträge*, Tübingen (Mohr, 1981), 68, cfr. Bianca y Bonell, *Commentary...* 287 "The United States representative had mentioned difficulties of providing evidence to show that the goods delivered had been in conformity with the contract. That problem could be safely left to the courts to decide".

⁶⁵R. Welsch, *Die Vertragverletzung des Verkäufers und ihre Sanktion*, en DORALT P. (Hrsg.), *Das Uncitral-Kaufrecht in Vergleich zum österreichischen Recht*, Wien (Manzsche Verlagsbuchhandlung, 1985): 110. Cfr. Bianca y Bonell, *Commentary...*,287.

⁶⁶ Bianca y Bonell, *Commentary ...*,287.

⁶⁷Bianca y Bonell, *Commentary...*, 288.

fin de determinar quién tiene la carga de la prueba⁶⁸. De esta forma el artículo 79 parágrafo 1 de la CISG hace una referencia expresa a la carga de la prueba y por lo tanto no puede ser excluida de su alcance. Así se establece como principio general en materia de reparto de la carga de la prueba que la parte que pretenda hacer valer un derecho debe demostrar los hechos que constituyen su fundamento⁶⁹.

4. Examen de la mercadería

4.1. Inspección de las mercancías

A los efectos de informar oportunamente la falta de conformidad, el comprador debe ser consciente de la presencia de estos defectos⁷⁰, lo que podría ocurrir a través de la verificación de la mercancía.

Existe una estrecha relación entre la denuncia y la inspección de las mercancías, en este sentido la CISG establece que el comprador debe examinar (o hacer examinar) las mercaderías en el menor tiempo posible, siendo el descubrimiento de defectos uno de los acontecimientos más relevantes, en materia de falta de conformidad. En cuanto a la reclamación posterior, deberá formularse dentro de un plazo "razonable" desde el momento en que el defecto sea descubierto o debiera haberlo sido por el comprador⁷¹.

De esta forma, la inspección se convierte en una actividad que habitualmente realiza el comprador, considerando que lo hace en su propio interés. Así, si el comprador descubre defectos de conformidad, tendrá la carga de informar al vendedor, dentro de un plazo razonable contado a partir del descubrimiento de los mismos⁷².

La falta de inspección no implica necesariamente la pérdida del derecho a alegar los defectos de conformidad de la mercadería, siempre que éstos hayan sido comunicados dentro del plazo

⁶⁸Stephan Kröll, « *The Burden of Proof for the Non-conformity of Goods Under Art. 35 CISG, [papers from Uniform Sales Law: the CISG at its 30th Anniversary, a conference in memory of Albert H. Kritzer, 12-13 November 2010, Belgrade]*», en *The Annals of the Faculty of Law in Belgrade - Belgrade Law Review*, Year LIX, n.3, (2011): 180. https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/kröll2.html

⁶⁹*Ei incumbit probatio qui dicit, non qui negat*

⁷⁰ Franco Ferrari, *La vendita...*, 198

⁷¹ Fabrizio Frattini, *Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili*, C.M. BIANCA, (Padova, 1992), 175 afirma que "(..) *il termine decadenziale per denunciare i difetti di conformità decorre dal momento in cui l'esame è stato effettuato, se tempestivo. Altrimenti, dal giorno in cui l'esame avrebbe dovuto essere condotto, utilizzando il parametro di cui all'art. 38, comma 1. Pur se- di fatto la modifica sia stata condotta in un momento successivo*" cfr. Ferrari, *La vendita...* 199.

⁷²Jorge Oviedo Albán, «*La protección del comprador por falta de conformidad material en la compraventa internacional de mercaderías*», *Revista de Derecho Privado*, 26, (2014): 229 http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-43662014000100007&lng=en&tling=es 19/05/2022 "Sobre la carga de examen de las mercancías, el artículo 38 desagrega las distintas posibilidades, así: según el numeral 1, el comprador deberá examinar las mercancías directamente o por medio de un tercero. Conforme al numeral 2, en caso de que el contrato implique transporte, podrá aplazarse el examen hasta que las mismas lleguen a su destino. Igualmente, por disposición del numeral 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."

previsto por la CISG al vendedor, es decir, antes de la expiración de un plazo razonable desde el momento en que la comprador debería haberlos averiguado si hubiera inspeccionado los bienes⁷³.

Por el contrario, si el comprador descubre el defecto sin haber realizado la inspección correspondiente, deberá comunicar la presencia del defecto al vendedor dentro de un plazo razonable contado a partir de la fecha en que se descubrió el defecto, siempre dentro de los límites previstos por la CISG⁷⁴.

4.2. Plazo y métodos de inspección de las mercancías

El plazo dentro del cual debe efectuarse la inspección de las mercancías comienza a correr desde el momento de la entrega de las mismas; la CISG no fija un plazo preciso, pero se ha establecido un criterio que puede ser bastante elástico, siendo el límite lo más “breve posible” conforme a un plazo razonable⁷⁵.

No parece que la expresión “lo más breve posible” pueda equipararse a “sin demora” o “inmediatamente”⁷⁶, por lo que no es necesaria una inspección inmediata; sin embargo, podría facilitar la realización de la denuncia correspondiente⁷⁷.

Debe identificarse qué puede considerarse como lo “más breve posible” considerando las circunstancias de cada caso en la práctica; sin embargo, es necesario considerar sólo las circunstancias objetivas⁷⁸.

El método de inspección y su ejecución son aspectos que no están regulados por la CISG, en tal sentido a falta de acuerdo entre las partes, el criterio a adoptar podría ser el aplicable según las costumbres o la ley del lugar donde se realice.

Además, el comprador no debe hacer esfuerzos extraordinarios para identificar defectos en los bienes. De este modo, el criterio no puede ser absoluto, de hecho, basta que quien controle las mercancías lo haga con la diligencia que emplearía una persona razonablemente si se encontrara en una situación similar⁷⁹.

4.3. Comunicación del defecto

La denuncia del defecto de la falta de conformidad encuentra un lugar de máxima importancia en la disciplina de la compraventa internacional de mercaderías; la omisión de informar no sólo impide al comprador acceder a los remedios que establece la CISG; también

⁷³ Ferrari, *La vendita...*,200

⁷⁴ Enderlein, *Rights...*,166.

⁷⁵Frattini, *Convenzione...*,174. Cfr. Ferrari, *La vendita...*,201-202.

⁷⁶Ferrari, *La vendita...*,202.

⁷⁷Ferrari, *La vendita...*,203-204.

⁷⁸ Bianca, *Bianca-Bonell Commentary...*,299.

⁷⁹ Comentario que acompaña la CISG; *Official Records of the United Nations Conference*, 34, donde se indica “ (...) a party would not be expected to discover a lack of conformity of the goods if he neither had nor had available the necessary technical facilities and expertise, even though others buyers in a different situation might be expected to discover the lack of conformity.” Por Ferrari en *La vendita ...*,207.

impide la activación de todos los mecanismos relacionados con el incumplimiento de sus obligaciones⁸⁰ por parte del vendedor⁸¹.

Así, la falta de comunicación por parte del comprador parece excluir cualquier tipo de protección, una vez transcurrido el plazo de 2 años desde la entrega de la mercancía. Sin embargo, el artículo 39 de la CISG no debe ni puede ser interpretado y considerado en forma aislada; considerando que este debe ser concatenado con los artículos 40 y 44 que en cierto modo atemperan el rigor del artículo 39⁸².

En el caso de denunciar la falta de conformidad, es importante considerar que conforme al artículo 39 parágrafo 1, la denuncia debe hacerse en un "plazo razonable"⁸³. En este sentido, Ferrari expresa que la terminología adoptada implica una diferencia material, ya que no es posible aplicar las soluciones propuestas para la expresión "en un tiempo corto" a la expresión "en un tiempo razonable", por ejemplo⁸⁴.

La cuestión de la razonabilidad del plazo de notificación tiene una gran relevancia a los efectos del cómputo del plazo aplicable⁸⁵. Por ejemplo, cuando se trata de faltas de conformidad, que requieren inspecciones especialmente complejas para conocerlas, no pueden considerarse fácilmente reconocibles.

En este sentido, será aplicable como criterio el comportamiento del comprador, quien deberá adoptar la conducta de una persona media o "razonable", es decir, el comportamiento correspondiente a miembros del mismo rubro o similar por características profesionales⁸⁶.

Además, el artículo 39 de la CISG establece un plazo absoluto para la notificación de la falta de conformidad al vendedor por parte del comprador⁸⁷, estableciendo que el comprador pierde, en todo caso, el derecho a hacer valer la falta de conformidad de las mercancías si no lo informe al vendedor dentro de los 2 años a partir de la fecha en que la mercancía fue efectivamente

⁸⁰Ferrari, *La vendita...*,191 por ejemplo el artículo 45, numeral 1; literal b) y 74-77 (resarcimiento de daños previsibles), 46 (ejecución específica) y 50 (reudcción del precio).

⁸¹John Honnold, *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*,(La Haya: Kluwer Law International, tercera edición, 1999), 382 https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/honnold.html
“(...) bar the full range of remedies: a claim for damages (Art. 45 (1) (b) and 74-77), requiring performance by the seller (Art.46), avoidance of the contract (Art.49) and reduction of the price (Art.50).”

⁸² Ferrari, *La vendita...*,192

⁸³ CISG-AC Opinion no 2, *Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39*,. Tutor: Eric E. Bergsten, Emeritus, Pace University School of Law, New York, 7 (junio2004) <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html> WG 3rd session, Anexo II, para. 78, A/CN.9/62, Add 2
“Nevertheless, the duty to give notice "promptly" in ULIS article 39, i.e., in as short a period as possible, was amended to provide that a notice of lack of conformity must be given "within a reasonable time" after the buyer discovered it or ought to have discovered it. It was pointed out that "what is a 'reasonable time' was, of course, a question that depended on the circumstances of each case.”

⁸⁴Ferrari, *La vendita...*,205.

⁸⁵Ferrari, *La vendita...*,212

⁸⁶Ferrari, *Convenzione...*,182 cfr. Ferrari, *La vendita...*,213.

⁸⁷Ferrari, *La vendita...*,215

entregada⁸⁸, a menos que se renuncie a este término por una garantía contractual, sobre estos aspectos profundizaremos a continuación.

4.4. Pérdida del plazo de dos años

Este plazo se establece en función del paso del tiempo, considerando que mientras más tiempo haya transcurrido desde el momento de la entrega, más difícil será determinar si las faltas de conformidad de los bienes se deben al incumplimiento de una obligación del vendedor, al uso de las mercaderías o a un hecho propio del comprador⁸⁹.

El plazo de 2 años previsto por el artículo 39 de la CISG es un plazo de caducidad⁹⁰, que no puede ser suspendido ni reiniciado⁹¹, sino, mediante la denuncia hecha en cumplimiento de los requisitos materiales y temporales⁹².

Además, este plazo de 2 años establecido por el artículo 39, no debe equipararse a ninguna disposición estatal relativa a acciones o procedimientos⁹³.

⁸⁸Sono, en *Bianca y Bonell, Commentary...*, 310 “*The two-year period will be calculated from the date on which the goods were actually handed over to the buyer. Under Article 38 the buyer is required to examine the goods within as short a period as is practicable in the circumstances, which, in the case where the contract involves the carriage of goods, is after the goods have arrived at their place of destination. Where the goods are redispached by the buyer without a reasonable opportunity for examination by him, the examination may be deferred, in certain circumstances, until after the goods have arrived at the new destination. However, under Article 39(2), the two-year time-limit for giving notice commences to run from the date when the goods «were actually handed over to the buyer». As noted earlier in § 1.6., this means the date of physical handing over of the goods and not the date of the receipt of documents of title relating to the goods.*”

⁸⁹ Enderlein, *Rights...*, 172-173 “*The later they are discovered the more difficult it is to decide whether they were caused by a breach of an obligation of the seller or by outside influences after passing of the risk or by normal wear and tear. Therefore, a maximum period is laid down in para. 2 of Art. 39.*”

⁹⁰ Ferrari, *La vendita...*, 216.

⁹¹ Enderlein, *Rights...*, 173 “*This period does not cease to run when the seller is repairing the goods, as is the case in a period of prescription. Nor does the period commence anew after the non-conformity has been cured by substituting a defective part.*”

⁹² Ferrari, *La vendita...*, 216.

⁹³ Daniel Girsberger, «The Time Limits of Article 39 CISG, at: Conference Celebrating the 25th Anniversary of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods sponsored by UNCITRAL and the Vienna International Arbitration Centre (Vienna: 15-18 March 2005) J», 25 *Journal of Law and Commerce*, Edición Numero 1, (Otoño 2005 / primavera 2006):248 https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/girsberger.html “*The two-year period of Article 39(2) CISG must be clearly distinguished from the statute of limitation for warranty claims, i.e. the period within which the buyer must perform a formal act such as to invoke a court or arbitral tribunal to preserve its warranty claim, or within which the seller must accept its debt. If none of these actions occur within this period, the claim cannot be enforced without the seller's consent. Here, the national rules were felt to be far too divergent to find a solution within the CISG itself. Instead, it was "outsourced" in the form of the New York (Parallel) Limitation Convention, which each state may ratify separately from the CISG. However, only a few countries have done so, including important export and import nations such as the United States.*”

Identificar el plazo de 2 años establecido por el artículo 39 parágrafo 2 de la CISG es mucho más sencillo, considerando que inicia desde el momento en que la mercancía es efectivamente entregada al comprador, momento que debe ser equivalente al momento en que la mercancía es entregada o puesta a disposición en caso de que el comprador se niegue a aceptarla.

Esta rigidez del artículo 39 no parecería propia de la CISG, ya que se ha considerado como el límite más allá del cual no rebasa en ningún caso, por toda clase de vicios y discrepancias, la protección del comprador⁹⁴; sin embargo, es mitigado por la posibilidad de las partes de ampliar o reducir este plazo⁹⁵.

4.5. Materialización de la denuncia

Más allá de respetar los plazos fijados por la CISG, la notificación realizada por el comprador al vendedor, implica la comunicación a través de los medios adecuados⁹⁶, pero no basta sólo con la notificación, también es necesario señalar la especificidad del defecto de conformidad⁹⁷, por lo que se nos presenta la existencia de requisitos, no sólo temporales, sino también materiales.

La CISG no tiene ningún tipo de formalidad en cuanto a la notificación, es decir, no es necesario que tenga una forma específica para producir los efectos deseados.

Sin embargo, como se mencionó, no basta con informar la falta de conformidad dentro del plazo correspondiente, la notificación, para surtir efectos, debe contener la indicación específica de la naturaleza del defecto de los bienes⁹⁸. En todo caso, la cantidad de información que debe indicarse al vendedor depende del caso y de las particularidades de los bienes, en cualquier caso, la información proporcionada debe ser capaz de poner en conocimiento del vendedor la falta de conformidad de los bienes⁹⁹, a fin de permitirle determinar la mejor manera de proceder.

⁹⁴ Gastone Cottino, *La posizione del compratore, la vendita internazionale. La Convenzione di Vienna dell'11 aprile del 1980*, 158.cfr. Ferrari, *La vendita...*, 218

⁹⁵ Sono, en Bianca-Bonell ..., 310 "Under Article 6 of the Vienna Convention, the parties are permitted to derogate from or vary the effect or provisions of the Convention including Article 39. Therefore, if the time-limit of two years as provided in Article 39(1) is inconsistent with a contractual period of guarantee, the two-year period will not apply. There are various kinds of contractual guarantees which may one way or another affect the operation of this time-limit. The question whether a particular contractual agreement is inconsistent with the main sentence of Article 39(2) and how that agreement affects the operation of the two-year period are matters left for the interpretation of the agreement."

⁹⁶ Frattini, *Convenzione...*, 181. Cfr. Ferrari, *La vendita...*, 220

⁹⁷ Artículo 39 parágrafo 2 de la CISG.

⁹⁸ District Court BielefeldLandgericht Bielefeld, 18 de enero de 1991, 15 O 201/90, https://www.cisgac.com/file/repository/CISG_Advisory_Council_Opinion_2_Case_Law_AA_38_39.pdf "where notice was considered communicated to the seller within reasonable time (3 days), but was not considered specific enough with regard to one aspect of the non-conformity which the buyer could, consequently, not rely on."

⁹⁹ AC Opinion 2, *Examination...* "The notice should include the information available to the buyer. In some cases that may mean that the buyer must identify in detail the lack of conformity. In other cases the buyer may only be able to indicate the lack of conformity. Where that is the case, a notice that describes the symptoms is enough to specify the nature of the lack of conformity."

Es precisamente por eso, que la indicación tan general que no es capaz de identificar la falta de conformidad no es suficiente, de esta manera Frattini indica que un informe genérico de defectos no identificados podría hacer muy difícil que el vendedor decida sobre su comportamiento¹⁰⁰.

4.6.El conocimiento del vendedor de los defectos

El artículo 40 de la CISG, para muchos puede ser considerada como una válvula de escape o de emergencia, considerando que permite al comprador invocar la protección que proporciona la CISG, a pesar de no haber formulado la denuncia en los términos del artículo 39 de la misma¹⁰¹.

En virtud del artículo 40 de la CISG, el vendedor no tiene derecho a invocar el vencimiento de los términos de caducidad antes mencionados si conocía o no podía ignorar los defectos presentes en la mercadería y adicionalmente no lo comunicó al comprador.

De esta forma se sanciona la conducta reticente del vendedor. Ha sido reiterado por muchos autores que, de acuerdo con un principio general, la *exclusio doli*, la conducta del vendedor es sancionada por la disposición, que libera al comprador de la obligación de informar específicamente y en un plazo razonable (y no más allá del plazo de 2 años desde la recepción de la mercancía) la falta de conformidad de la mercancía¹⁰².

El artículo 40 no especifica el momento en que el vendedor debía tener conocimiento de los defectos, por lo que parecería que el conocimiento o la ausencia del mismo, en cuanto a los defectos de falta de conformidad, debe evaluarse considerando el momento en que el vendedor lleva a cabo la ejecución del contrato o cuando hace la entrega¹⁰³.

En todo caso, es relevante indicar que el conocimiento o el imposible desconocimiento de los hechos relevantes sobre la conformidad de los bienes no sólo está vinculado al vendedor, sino a sus empleados o dependientes, no pudiendo extenderse, por ejemplo, a las empresas a las cuales el vendedor solicita realizar la entrega de las mercancías.¹⁰⁴

¹⁰⁰ Frattini, *Convenzione...*,178 cfr. Ferrari, *La vendita...*,224.

¹⁰¹ Vivian Grosswald.Curran, *Cross-reference and Editorial Analysis of CISG Article 40, CISG W3 Database, Pace University School of Law*, junio 1997 <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/cross-references-and-editorial-analysis-article-40> "These are "gatekeeping" provisions: the buyer loses all remedial rights for lack of conformity of the goods under the CISG unless he gives the seller notice of the lack of conformity as required by Article 39. However, the situation is different when Article 40 can be properly invoked. When Article 40 applies, buyer will not lose remedies under the CISG for failure to comply with Article 39. In this situation Article 39's notice requirements do not apply."

¹⁰² Ferrari, *La vendita...*,p.p.227-228,

¹⁰³ Enderlein, *Rights...*,177 "Article 40 does not speak of the time of the seller's knowledge, as for example in para. 3 of Art. 35 where the knowledge of the buyer is required at the time of the conclusion of the contract. (The time of the conclusion of the contract is also decisive under Art. 42 para. 1 and para. 2.) In Art. 40, it could certainly not be the same time. The goods may be all right at the time of the conclusion of the contract but have deteriorated later on. In such a case, the seller may not ship them. It seems that the knowledge or better the absence of knowledge of any defects in the goods is required when the seller performs the contract, that is, when he ships the goods. (...). This should suffice for Art. 40 to apply. The seller may not rely on the absence of notice from the buyer if he, even after delivery, knew of the fact of his short delivery."

¹⁰⁴Fritz .Enderlein y Dietrich Maskow, *International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*, (Oceana, 1992),163. https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/enderlein.html "What is referred to here is not only

En cuanto a la carga de la prueba, corresponde al comprador demostrar que el vendedor conocía o no podía ignorar la falta de conformidad que invoca, cuando éste efectuó la ejecución del contrato, es decir, en el momento de la entrega de la mercancía. Si el comprador logra hacerlo, la carga de la prueba se transfiere al vendedor, quien deberá demostrar que el conocimiento que tenía sobre los defectos que invoca el comprador no era suficiente conforme al grado exigido por la norma¹⁰⁵.

La disposición contenida en el artículo 40 de la CISG no es la única que tiende a moderar el rigor que se ha atribuido a los artículos 38 y 39 de la misma, por lo que el artículo 44 otorga al comprador el derecho de hacer valer, fuera de los casos previstos por el artículo 40 la falta de disconformidad de las mercancías, siempre que exista justificación razonable para no haber formulado con prontitud la denuncia prescrita por el artículo 39.

Sin embargo, si ha transcurrido el plazo de 2 años desde la fecha de entrega de la mercancía, previsto en el artículo 39 párrafo 2, la reclamación no puede ser justificada¹⁰⁶, de esta forma el comprador habría perdido el derecho a alegar la falta de conformidad de los bienes¹⁰⁷.

En este sentido, si el comprador conocía la existencia de la falta de conformidad de la mercancía, es difícil justificar válidamente la falta de comunicación en un plazo razonable. Sin embargo, se puede suponer que el comprador hubiera considerado insignificantes las faltas de conformidad y pasado cierto tiempo se habría dado cuenta de su relevancia¹⁰⁸.

Además, puede decirse que el artículo 44 puede aplicarse en los casos en que el vendedor haya informado la falta de conformidad de manera vaga e insuficiente para acogerse a la protección que le otorga el artículo 39 de la CISG¹⁰⁹.

En todo caso, los tribunales o los árbitros afinarán materialmente qué se entiende por "justificación razonable" y en el caso de ventas a plazos si es plausible que el comprador considere los pagos faltantes como garantía de compensación por las pérdidas sufridas¹¹⁰.

El hecho de que el comprador no notifique al vendedor tendrá ciertas consecuencias para él; por ejemplo, será privado de algunos de los derechos que hubiera tenido, si hubiera dado aviso dentro de un plazo razonable, en la forma prevista por la CISG. Por lo tanto, habrá perdido los

the knowledge of the seller personally, but also of his employees. Not, however, that of independent companies which he employs to fulfil his contract"

¹⁰⁵ Alejandro M. Garro, *The Buyer's "Safety Valve" Under Article 40 What Is the Seller Supposed to Know and When, at: Conference Celebrating the 25th Anniversary of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods sponsored by UNCITRAL and the Vienna International Arbitration Centre* (Viena: 15-18 marzo 2005), 25 *Journal of Law and Commerce*, Edición 1, (Otoño 2005 Primavera 2006):254-255. https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/garro4.html

¹⁰⁶ Enderlein y Maskow, *International Sales...*, 172 "The required notice relates here to the reasonable time; upon the expiration of the time limit under Article 39, para. 2, there will no longer be a possibility for excuse."

¹⁰⁷ F. FERRARI, *La vendita internazionale applicabilità ed applicazioni...*, op. cit. p.p.229-230.

¹⁰⁸ Enderlein y Maskow, *International Sales...*, 171-173.

¹⁰⁹ Enderlein y Maskow, *International Sales...*, 174.

¹¹⁰ Schlechtriem, *Einheitliches UN-Kaufrecht. Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über internationale Warenkaufverträge -Darstellung und Texte, Beiträge zu m ausländischen und internationalen Privatrecht*, Bd. 46, (Tübingen 1981), 60. Cfr. Enderlein, *Rights...*, 174.

derechos de entregar bienes de reemplazo o de reparar los bienes¹¹¹; el derecho a la nulidad del contrato¹¹² y en cuanto a su derecho a exigir la reparación del daño sufrido, éste quedará limitado al daño directo, excluyendo el lucro cesante. Sin embargo, el comprador conservará la obligación de reducir las pérdidas de conformidad con el artículo 77 de la CISG¹¹³.

Para Schlechtriem, el artículo 44 de la CISG no parece tener la última palabra al respecto, aunque existen disposiciones genéricas en la CISG que permiten dejar sin efecto esta disposición. Así, por ejemplo, incluso si el comprador tiene una justificación razonable para no informar la falta de conformidad de los bienes de manera oportuna, aún debe determinarse si el monto de su reclamo puede reducirse en virtud del artículo 77 o si su la reducción del precio puede ser contrarrestada por el vendedor sobre la base del artículo 80 de la CISG. Además, el vendedor puede reclamar una indemnización por los daños y perjuicios causados por el comprador por el incumplimiento de sus obligaciones de inspección y notificación oportuna.¹¹⁴

CONCLUSIONES

La existencia de un marco jurídico internacional uniforme, claro, sencillo y bien desarrollado constituye una base adecuada para el intercambio internacional de mercancías, éste constituye el objetivo fundamental de la CISG, por lo que no debe sorprendernos que haya sido firmada y ratificada por 94 Estados, que la han incorporado a sus ordenamientos jurídicos internos. Aun cuando, la CISG es automáticamente aplicable a los contratos suscritos entre partes pertenecientes a Estados que han suscrito e incorporado la CISG a sus ordenamientos jurídicos; en todo caso, las partes pueden pactar la inaplicación de la CISG y establecer la aplicación de leyes internas o nacionales, lo cual no es muy recomendable.

La CISG, excluye expresamente de su ámbito de aplicación materias como la validez del contrato, la transmisión de la propiedad de los bienes y los contratos celebrados con los consumidores, mientras que parecería que las materias relativas a la prescripción y la compensación de las obligaciones derivadas del derecho internacional quedarían implícitamente excluidas.

El artículo 35 de la CISG establece los criterios para evaluar el cumplimiento en cuanto a la falta de conformidad, siempre que las partes no hayan establecido criterios diversos. De esta forma se establece que el vendedor está obligado a entregar las mercancías en los términos establecidos por el contrato en cuanto a la cantidad, calidad y tipo de las mercancías, debiendo además el vendedor embalar las mercancías en la forma establecida por el contrato o en la forma propia de las mercancías de ese tipo.

La responsabilidad del vendedor según la CISG se extiende a la falta de conformidad existente al momento de transferir el riesgo al comprador, incluso si la falta de conformidad sólo

¹¹¹ Artículo 46 de la CISG.

¹¹² Artículo 49 de la CISG

¹¹³Enderlein y Maskow, *International Sales...*, 173.

¹¹⁴Peter Schlechtriem, *Uniform Sales Law: The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, (Viena Manz 1986), 71 https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/slechtriem.html

aparece después de ese momento y del momento de la inspección de las mercancías por parte del comprador.

La CISG no tiene ningún tipo de formalidad en cuanto a la notificación de la existencia de la falta de conformidad, es decir, serán válidas las declaraciones realizadas por teléfono y correo electrónico, siempre que el comprador utilice el idioma estipulado por el contrato o uno conocido por el vendedor. No obstante, deberán especificarse los defectos causantes de la falta de conformidad invocados por el comprador.

La comunicación de cualquier falta de conformidad especificando la naturaleza de las mismas, deberá efectuarse en un plazo razonable desde el momento en que el comprador las haya descubierto o debiera haberlas descubierto, además, en principio, deberá formular esta reclamación en un plazo no superior a 2 años desde la fecha de entrega de las mercancías. De este modo, el plazo para la notificación comienza desde la entrega en el caso de vicios aparentes o desde el descubrimiento del defecto en el caso de vicios ocultos.

No se producirá la pérdida de la protección del comprador respecto de los defectos de conformidad y el vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones excluyentes en el caso de que los defectos se refieran a hechos conocidos o que deba conocer en el momento de la compra o la celebración del contrato, siempre que éste no haya hecho saber al comprador su existencia. Es así como la conducta incorrecta del vendedor es sancionada por la CISG.

BIBLIOGRAFÍA

- Alazemi, Essa. *Passing of Risk in International Contracts of Sale of Goods A Comparative Study Between the United Nations Convention on Contracts for Sale of Goods 1980 and the English Sale of Goods Act 1979*, dissertation for Master's degree in International Economic and Trade Law from Brunel University, UK (2012) https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/alazemi.html
- Bianca, Cesare Massimo Bianca y Bonell, Michael Joachim. *Commentary on the International Sales Law*. Milán: Dott. A Giuffrè Editore, S.p.A., 1987.
- Bianca, Cesare Massimo. *Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili / commentario coordinato da Cesare Massimo Bianca ; e a cura di Guido Alpa.. [et al.] ; con la colaboración de Alessandra Bellelli.. [et al.]*. Padova: CEDAM, 1992.
- Bortolotti, Fabio. *Il contratto internazionale*, Manuale teorico pratico, Padova- Italia: CEDAM. 2012.
- Busani, Angelo. *Il Contratto di compravendita internazionale, Collana dei contratti diretta da Emanuele Lucchini Guastalla*, Torino: G. Giappichelli Editore, 2015.
- CISG-AC Opinion no 2, *Examination of the Goods and Notice of Non-Conformity: Articles 38 and 39*,. Tutor: Eric E. Bergsten, Emeritus, Pace University School of Law, New York, 7 (junio2004) <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op2.html>

- District Court BielefeldLandgericht Bielefeld, 18 de enero de 1991, 15 O 201/90, <https://www.cisgac.com/file/repository/CISG>
- Enderlein, Fritz y Maskow, Dietrich. *International Sales Law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods*, (Oceana, 1992) https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/enderlein.html
- Enderlein, Fritz.«*Rights and Obligations of the Seller under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*», en Sarcevic / Volken ed., *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures* (Oceana, 1986):133-201. https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/enderlein1.html
- Ferrari, Franco «*Cross-reference editorial analysis of CISG Article 1*», *CISG W3 Database, Pace University School of Law* (<http://www.cisg.law.pace.edu>), (1996): 1-9 <https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/cross-references-and-editorial-analysis-article-1>
- Ferrari, Franco. «*Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing*»,15 *Journal of Law and Commerce* (1995):1-126. Edición en Pdf. https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/2ferrari.html
- Ferrari, Franco. *La vendita internazionale applicabilità ed applicazioni della Convenzione di Vienna del 1980, Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia*, dirigido por Francesco Galgano, VolumenVentiuno, Padova: 1997.
- 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, Working Paper 64, (Agosto 2007) <http://law.bepress.com/pittlwps/papers/art64>
- Galgano, Francesco y Marrella, Fabrizio. *Diritto e prassi del commercio internazionale, Trattato di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico del Economia, Volume cinquantaquattresimo. Padova: CEDAM, 2010.*
- Garro, Alejandro M.«*The Buyer's "Safety Valve" Under Article 40 What Is the Seller Supposed to Know and When, at: Conference Celebrating the 25th Anniversary of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods sponsored by UNCITRAL and the Vienna International Arbitration Centre* (Viena: 15-18 marzo 2005), 25 *Journal of Law and Commerce*, Edición 1, (Otoño 2005 Primavera 2006): 253-260. https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/garro4.html
- Giardina, Andrea «*Le convenzioni internazionali di diritto internazionale privato e di diritto uniforme nella pratica dell'arbitrato commerciale internazionale*», en *Rivista. Arbitrato*, (1998): 191-210.

- Girsberger, Daniel. «The Time Limits of Article 39 CISG, at: Conference Celebrating the 25th Anniversary of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods sponsored by UNCITRAL and the Vienna International Arbitration Centre (Vienna: 15-18 March 2005)». 25 *Journal of Law and Commerce*, Edición Numero 1, (Otoño 2005 / primavera 2006): 241-251
https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/girsberger.html
- Grosswald.Curran, Vivian. *Cross-reference and Editorial Analysis of CISG Article 40, CISG W3 Database, Pace University School of Law*, (junio 1997): 1-5.
<https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/cross-references-and-editorial-analysis-article-40>.
- Honnold, John. *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*, La Haya: Kluwer Law International, tercera edición, 1999,
https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/honnold.html
- Kröll, Stephan.« *The Burden of Proof for the Non-conformity of Goods Under Art. 35 CISG, [papers from Uniform Sales Law: the CISG at its 30th Anniversary, a conference in memory of Albert H. Kritzer, 12-13 November 2010, Belgrade]*», en he *Annals of the Faculty of Law in Belgrade - Belgrade Law Review*, Year LIX , n.3, (2011): 162-180.
- Orejudo Prieto De Los Mozos, Patricia, *Función y alcance de la lex mercatoria en la conformidad material de las mercancías*, 2006.
https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/orejudo.html
- Schlechtriem, Peter. «*The Seller's Obligations under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*», en *Nina M. Galston Hans y Smit eds., « International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods», Matthew Bender (1984):1-35*
https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/schlechtriem10.html
- Schlechtriem, Peter. *Uniform Sales Law: The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, (Viena Manz 1986)
https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/schlechtriem.html
- Secretariat Commentary (closest counterpart to an Official Commentary), *Guide to CISG article 35*,
<https://iicl.law.pace.edu/cisg/page/article-35-secretariat-commentary-closest-counterpart-official-commentary>
- Sono, Kazuaki. «*The Vienna Convention: History and Perspective*». En *International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*, ed. Petar Sarcevic y Paul Volken. Oceana (1986): 1-17
https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/cisg_files/sono.html