

EN TORNO AL CONCEPTO DE LO
"RAZONABLE" EN LA CONVENCION
SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

1. De ochenta y ocho artículos que forman el texto propiamente dicho de la Convención, en veintiséis de ellos se emplea la palabra "razonable", que aparece un total de treinta y nueve veces. Tal vocablo, como sabemos, resulta todavía extraño a los regímenes jurídicos de impronta románica.

Cabe, por ello, preguntarse si no se incurre en excesiva remisión a fórmulas de carente significado jurídico. Más a poco que se piense, se cae en la cuenta de que no es así:

a) La Convención está impregnada de un criterio empírico más que jurídico, y tiene como *desideratum* el de regular "exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador que dimanen de dicho contrato" (artículo 4o.), a falta de convenio expreso (artículo 6o.);

b) Las prácticas mercantiles internacionales, en cuanto a plazos y formas de entrega y pago, tienen que variar con arreglo a distancias, medios y costos de transporte, así como naturaleza de las mercancías, a tal punto que no es posible, pero tampoco recomendable, consignar en una convención todos y cada uno de esos plazos y formas. Y menos aún lo es tratar de abarcarlos en el lecho de Procusto de una sola disposición que, por alejada de la realidad, sería de imposible observancia.

Y entonces no se ofrece al legislador más alternativa que la de acudir a la mención de lo "razonable".

2. Por otra parte, hay que reconocer que también en las legislaciones del llamado sistema de derecho escrito aparecen, aquí y allá, expresiones que permiten al juzgador aplicar con elasticidad el concepto de justicia; atinado criterio del legislador el de reconocer que en muchos casos la rigidez de las normas debe ceder ante circunstancias de la vida real en las que el supremo derecho devendría suprema injusticia: *summum ius, summa injuria*.

A título de ejemplo en el derecho mexicano, puede citarse el deber de "obrar siempre como buen padre de familia", que a las instituciones fiduciarias finca el artículo 356 de la Ley general de títulos y operaciones de crédito. Es evidente que el concepto de un buen padre de familia, lejos de ser inmutable,

varía según las circunstancias socioeconómicas, culturales y aun legales; veamos si no: a la luz de anteriores circunstancias demográficas y económicas (aparte por supuesto, creencias religiosas), al buen padre de familia incumbía aconsejar a sus hijos sobre la irrestricta procreación de la especie, supuesto y elemento de definición legal del matrimonio, a tal grado que la conducta antiprocreativa de uno de los cónyuges era causal de divorcio.

Mas las circunstancias han cambiado en pocos años; ¿podría decirse ahora que no es buen padre de familia el que a sus hijos aconseja lo contrario, esto es, que practiquen el llamado *control de la natalidad* y restrinjan la procreación de la especie?

Otro ejemplo: el artículo 287 del Código de comercio ordena que “en lo no previsto y prescrito expresamente por el comitente, deberá el comisionista consultarle siempre que lo permita la naturaleza del negocio. Si no fuere posible la consulta o estuviere el comisionista autorizado para obrar a su arbitrio, *hará lo que la prudencia dicte, cuidando del negocio como propio*”. Ahora bien, si la prudencia es, según los diccionarios, la virtud del buen juicio y la cordura para prever y evitar faltas y peligros, fácilmente se llega a la conclusión de que no es posible exigirla del mismo grado a dos personas con diferente caudal de experiencia en los negocios, edad e incluso salud. Henos aquí, pues, frente a otro concepto, el de “prudencia”, al que tampoco puede atribuirse un alcance determinado.

Y como tales, podrían mencionarse otros ejemplos que muestran lo mutable de conceptos aparentemente inconvencionales. En buena hora, pues, que el derecho reconozca e incorpore vocablos y expresiones de cambiante concepto, pues con ello se autopropicia un dinamismo que mucho facilita su acatamiento por parte de los justiciables y su aplicación por parte de los juzgadores, sin contar con que ello es también parte a conservarlo en un elevado sitio de respetabilidad.

Me pareció conveniente el discurso anterior, como medio para expresar que, no sólo como única forma de conciliar regímenes jurídicos diversos, sino también por razones prácticas, tengo por justificado el frecuente llamado en la Convención al concepto de lo razonable.

3. “Razonable” —según afirma la Real Academia Española en su *Diccionario*— es un adjetivo que significa lo arreglado, lo justo, lo conforme a la razón, vocablo éste que, como sustantivo, denota a su vez la facultad de discurrir y también el acto de discurrir el entendimiento.

Porque escapa totalmente a mis conocimientos, y además porque no serían el momento y la ocasión propicios, omito cualquier disquisición filosófica en torno de la razón, sus formas y funciones, por manera que, para los efectos de las siguientes notas, y sólo con el apoyo de las esgrimidas definiciones académicas, permítaseme tener por razonable todo aquello que pueda calificarse de justo, de recto, de equilibrado.

No es parca la Convención, según se apuntó líneas arriba, en la remisión al concepto de lo razonable para calificar plazos, conductas, gastos y aun personas; ahora bien ¿qué conclusión puede sacarse de ello? Con su autorizada voz, Joaquín Garrigues, en alocución pronunciada en el seno de la Comisión de Delegados Plenipotenciarios de la CNUDMI el día 11 de abril del presente año, comentó desfavorablemente el empleo del adjetivo que, en su opinión, sólo muestra desconfianza en el juez.

No comparto el punto de vista del esclarecido tratadista español. Paréceme que, por el contrario, la Convención descarga en el juzgador la tarea, que en ocasiones se antoje excesiva, de decidir, sólo con arreglo a su criterio, sobre lo razonable de plazos, conductas, gastos y personas, y con ello, quizá, sobre el resultado de una reclamación o de una demanda en forma: difícil será encontrar una mejor demostración de la confianza que al legislador internacional merece la actuación de los juzgadores encargados de aplicar la Convención.

Llegado es pues, el momento de ensayar interpretaciones del vocablo, según auguramos de los supuestos en los que se emplea.

4. El texto del artículo 8º de la Convención es el siguiente:

1. A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte haya conocido, o no haya podido desconocer, cuál era esa intención.
2. Si el párrafo precedente no es aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona "razonable" de la misma calidad de la otra parte, en las mismas circunstancias.
3. Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona "razonable" habría dado, deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieren establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.

¿Cuáles son los atributos que deben concurrir en una persona para calificarla de razonable conforme al precepto?; importa precisar tales atributos, pues ello permitirá inferir el sentido que dicha persona atribuiría a las declaraciones y a los otros actos de la parte respectiva en el contrato. Como se ha visto, en su párrafo 3 el propio precepto suministra algunas pautas que han de tenerse presentes: debe atenderse a todas las circunstancias pertinentes del caso, entre ellas las negociaciones, las prácticas adoptadas entre ambas partes, los usos y la posterior conducta de las partes.

Todo ello nos permite inferir los atributos de la "persona razonable":

a) Debe tratarse de un individuo conocedor de la práctica comercial internacional, pues de otro modo no podría tratar de ubicarse "en las mismas circunstancias" en que se encuentran las partes al formular sus declaraciones y realizar los demás actos denotativos de sus respectivas intenciones;

b) Nuestro individuo debe desplegar actividades tales que le permitan colo-

carse mentalmente en la posición "de la otra parte"; en otras palabras, debe ser un comprador o vendedor habitual y profesional, pues, sólo de ese modo puede atribuir el sentido que pretende la Convención a las declaraciones y a la conducta de las partes.

De esta suerte, el juzgador, al dirimir la eventual contienda, deberá tratar de reproducir en su mente la forma en que la descrita "persona razonable" apreciará el sentido de los diversos factores que contempla el precepto comentado.

5. Prescribe el artículo 16 que no puede revocarse una oferta "cuando sea *razonable* para el destinatario confiar en que la oferta es irrevocable y el destinatario haya actuado confiado en la oferta".

En este caso, son varios los síntomas que denotan la presencia de una oferta que el receptor debe, *razonablemente*, considerar irrevocable. Así, la indicación de un plazo durante el cual debe considerarse firme; el acompañamiento de una suma, a guisa de arras; el anteriormente reiterado cumplimiento, por parte del proponente, de similares ofertas; la exhibición de una seria garantía de cumplimiento del futuro contrato; el pago anticipado del precio, son, a mi juicio, circunstancias en las que válidamente puede confiar el receptor de la oferta para considerarla firme.

Empero, no debe pasarse por alto que el texto legal impone también a dicho destinatario de la oferta una obligación cuyo cumplimiento le permitirá exigir el mantenimiento de la oferta, y es la de que haya tomado alguna providencia para atenderla.

6. Hemos ahora ante un momento posterior: el vendedor se propone entregar ya la mercadería; el artículo 33 preceptúa que a falta de estipulación y cuando, además, no sea posible determinar el plazo o momento de entrega, y tampoco corresponda al comprador elegir la fecha, el plazo para ello será uno "razonable" a partir de la celebración del contrato.

Cabe recordar aquí la vieja máxima del derecho inglés según la cual la duración de un plazo razonable no está consignada en la ley, sino dejada a la discreción de los jueces.

Por otra parte, en el caso *Houston County v. Leo L. Landauer & Associates Inc.*, la Corte de Apelación del estado de Texas, al recordar que el Uniform Commercial Code emplea la expresión "plazo razonable", referida a aquel dentro del cual debe cumplirse un contrato cuando las partes no lo determinen, resolvió que por tal debe entenderse el plazo que sea necesario, adecuadamente, para hacer lo que el contrato exija que se haga, tan pronto como las circunstancias lo permitan. En efecto, el citado UCC, en su parte conducente, se expresa así:

¿Qué es un plazo razonable para realizar cualquier acto?, depende de la naturaleza, propósito y circunstancias de tal acto. Un acto es realizado *oportuna-*

mente cuando se realiza al o dentro del plazo convenido o, si no se conviene plazo, al o dentro de un plazo razonable (1-204, 2 y 3).

Mas referida la expresión al tratado que nos ocupa, es evidente que debe conferírsele una dimensión más amplia; y en ello desempeñarán un papel muy importante los precedentes: si, por ejemplo, el vendedor ha venido entregando al mismo comprador semejantes volúmenes y mercaderías dentro de plazos cuya duración ha tenido escasas variantes, será válido atribuir a cada uno de tales plazos el calificativo de "razonable", por cuanto las circunstancias han mostrado que lo es, para efectos de la entrega, y debe serlo para lo futuro, salvo, claro es, que varíen cantidades o calidades de las mercaderías.

Apenas si hace falta anotar que una carta importante en el juego de lo "razonable" en cuanto a plazos, la pueden tener circunstancias que en gran medida escapan a la intervención de las partes: naturaleza y frecuencia de los medios de transporte, suspensiones imprevistas de labores, escasez de materias primas, etcétera, que concurrirán a calificar de razonable un plazo que originalmente se habría estimado como excesivo.

7. Pero pasemos a la siguiente escena del drama contractual: el vendedor ha despachado o entregado la mercadería, misma que, en tránsito o en el lugar de destino, se encuentra a disposición del comprador; la Convención finca a este último el deber de examinarla o de hacerla examinar "dentro del plazo más breve que sea posible, con arreglo a las circunstancias" (artículo 38), pero contempla dos posibilidades de que no ocurra tal, y sin embargo el comprador conserva su derecho de reclamar; son ellas: *a*) la de que dicho comprador ordene la desviación de la mercadería en tránsito; *b*) la de que proceda a su reexpedición en circunstancias tales que no haya tenido, "razonablemente", la posibilidad de examinarla.

¿Qué circunstancias puede aducir nuestro personaje para justificar su falta de examen de la mercadería? Como en otros casos, muchas y de muy variada índole.

En el supuesto de desviación, fácil le será demostrarla, y con ello la imposibilidad física de proceder al examen.

Pero si se trata de reexpedición, la prueba deberá recaer sobre una o varias de las siguientes circunstancias, entre otras muchas posibles: brevedad del lapso entre la llegada y el nuevo despacho; inconveniencia técnica, económica o cronológica del proceder al examen; temor fundado de causar daños a la mercadería con motivo de su examen, reempaque y estiba, etcétera.

Mas, en los términos del precepto respectivo de la Convención (artículo 38), sólo será válida cualquiera de tales justificaciones si se demuestra también que el vendedor conocía o debía conocer la posibilidad de la desviación o de la reexpedición.

Así doblemente apuntalada la omisa conducta del comprador —con la

demostración de las circunstancias objetivas y del conocimiento cierto o supuesto por parte del vendedor—, la Convención hace correr el breve plazo para el examen de la mercadería a partir de su llegada al nuevo destino.

8. Mayores dificultades, a mi juicio, ofrece la determinación del plazo que ha de considerarse “razonable” para que el comprador comunique al vendedor una falta de conformidad de la mercadería, previsto por el artículo 39, habida cuenta, además, de que tal plazo transcurre desde el momento en que haya o debería haber descubierto tal falta de conformidad.

Por principio, cualquier comunicación hecha dentro del plazo de la garantía contractual deberá estimarse hecha dentro de plazo razonable; igual tratamiento debe darse a una reclamación formulada dentro de plazo similar al de anteriores reclamaciones entre las mismas partes, atendidas por el vendedor, pues de ese modo este último, con su conducta, permite estimar de razonable el plazo dentro del cual se formula la nueva reclamación. Como se ve, los usos entre las partes, pero también los usos del comercio en el ramo respectivo, o en la plaza, contribuirán también a la determinación del carácter razonable de un plazo.

Mas, ¿*quid iuris* a falta de todos los anteriores elementos?; ¿de qué plazo dispone el comprador para efectuar una válida reclamación?; y algo más hay que preguntar: en caso de que transcurra cierto tiempo sin que haya notado la falta de conformidad, ¿cuál es el momento en que debió haberla descubierto?

Preguntas, todas ellas, para cuyas respuestas deberán tenerse muy presentes factores de índole tan diversa que no sería fácil hacer aquí un elenco siquiera mediano de ellos, por lo que me limitaré a enunciar unos cuantos:

a) *Naturaleza de la mercadería.* Muy diferentes tienen que ser los momentos en que los respectivos compradores de un ingrediente químico y de una máquina para un complejo industrial en proceso de instalación, se cercioren de la disconformidad en uno y otra;

b) *Intentos de eludir reclamaciones.* La posibilidad material o contractual, de proceder a un reexamen o reparación de la mercadería por parte del comprador, lo que puede tomar un largo tiempo, en un intento de no acudir a enojosas reclamaciones, o de verificar con mayor grado de certidumbre el alcance de la disconformidad, son también circunstancias que deben influir en la determinación del momento en que se considere que el comprador conoció o debió conocer las irregularidades de la mercancía, así como del plazo razonable para que lo comunique al vendedor;

c) *El carácter más o menos ostensible de la falta de conformidad.* Aquí también es posible contrastar dos posibilidades extremas: la de que a simple vista o en cualquier otra forma que pudiera calificarse de apriorística, sea fácil determinar el desajuste entre la mercadería entregada y la convenida, y la de que sólo posteriores acontecimientos permitan llegar a tal conclusión: así, la imposibilidad de lograr un ensamble por razón de un pequeñísimo

exceso o defecto en ciertas dimensiones; el desfavorable comportamiento de un producto químico ante un posterior cambio en las condiciones meteorológicas, etcétera.

ch) *La paulatina agravación de la falta de conformidad.* Es posible que el comprador haya notado, desde el primer momento, algún defecto, al que quizás por su pequeñez no le atribuyó mayor importancia; y aun es dable pensar en que lentamente se fue agravando tal defecto, todavía sin consecuencias apreciables, pero con el transcurso del tiempo éstas hacen su aparición, en detrimento del comprador. Para la fijación del momento en que dicho comprador advirtió o debió advertir la falta de conformidad, así como del plazo razonable para que formulara la reclamación, deberá atenderse aquí, como en muchos otros casos, a su experiencia y conocimientos, pues ellos permitirán juzgar sobre si debió exigírsele o no una más pronta actuación.

9. Los artículos 42 y 43 reconocen el derecho del comprador, en ciertas condiciones, para reclamar al vendedor el saneamiento en caso de evicción, y al efecto conceden al primero un plazo "razonable", que correrá desde el momento en que "haya o debió haber tenido conocimiento" de la existencia de los derechos o pretensiones de los terceros.

La razonabilidad del plazo dependerá aquí de circunstancias diferentes de las antes examinadas. En algunos casos deberá atenderse al plazo de prescripción de los derechos del vendedor para oponerse a las pretensiones de los terceros, o incluso para intentar alguna acción en contra de ellos, pues el aviso del comprador deberá permitir al vendedor una oportuna acción de defensa o de ataque.

En otros casos deberá tenerse cuenta de la conducta activa u omisa de los terceros, que propiciará o no el conocimiento de sus pretensiones por parte del comprador.

Cuando el plazo concedido por las leyes o por las autoridades para repeler una acción del tercero sea de tal manera breve que no permita dilación alguna en la comunicación al vendedor, la razonabilidad del plazo tendrá que ver también con el medio de comunicación empleado, pues la diferencia entre el envío de una carta y una llamada telefónica puede influir decisivamente en el sentido de la resolución con la que se resuelva la reclamación del tercero.

Pero también debe influir en la consideración de un plazo como razonable, la forma en que el comprador transmita el informe al vendedor y, en su caso, el envío de otros datos y documentos, en la medida en que todos ellos sean necesarios para que el segundo quede suficientemente informado de las pretensiones del tercero, y con ello pueda tomar directamente las medidas que procedan, o bien instruir al comprador, con cabal conocimiento de causa, sobre la forma en que debe actuar en protección de los intereses de ambos.

10. ¿Cuáles son los actos cuya realización por parte del comprador cabe

esperar, "razonablemente", para que el vendedor pueda efectuar la entrega de la mercancía, conforme al artículo 60? Tantos y de tan diferente naturaleza, que aquí la dimensión de lo razonable puede variar incluso respecto de los mismos sujetos y con motivo de operaciones reiteradas, ante la influencia que en la conducta del comprador pueden tener cambiantes circunstancias del todo ajenas a su voluntad: modificaciones en los trámites o en documentación aduanal, implantadas en forma más o menos intempestiva; subjetivos e imprevistos cambios de criterio, con motivo de sustituciones aisladas o masivas de empleados públicos que de algún modo intervienen en las importaciones de mercaderías, y otras circunstancias de parecido jaez.

En otro orden de ideas, y sólo como demostración, por una parte, del impresionante número de casos que pueden presentarse dentro de lo que razonablemente puede esperarse o no del comprador, y, por otra, de las dificultades que ofrecerá el calificar en una u otra forma la conducta de dicho comprador, me limitaré a plantear dos ejemplos: a) es razonable esperar del comprador que se cerciore, previamente, del movimiento de barcos y de las posibilidades de una pronta descarga en el puerto y en la fecha convenidos para el arribo del buque fletado *ex profeso* por el vendedor, pues de otro modo tienen que ser en su perjuicio las estadias resultantes de una previsible demora en la descarga; b) no es razonable, en cambio, esperar del comprador acto alguno cuando la demora en la descarga provenga de una imprevista "huelga loca" de los alijadores.

11. *Gastos razonables.* El artículo 85 concede al vendedor el derecho de retención de la mercadería mientras el comprador, remiso en la recepción, no lo indemnice de los *gastos razonables* que a dicho vendedor haya ocasionado la conservación de las mercaderías; el mismo derecho de retención otorga el artículo 86 al comprador que ha recibido la mercadería, pero tiene intención de rechazarla, mientras el vendedor no lo indemnice de los "gastos razonables" de conservación.

En estos casos, la medida de lo razonable será dada, tanto por la naturaleza, perecedera o no, sujeta o no a descomposición, como por el volumen, peso y demás características de la mercadería, que determinarán los gastos de conservación en cuanto a las dimensiones del local, temperatura, ventilación, luz, vigilancia, etcétera.

En lo que hace al derecho de retención por parte del vendedor, cabe preguntarse si, pese a la disposición legal, carece de tal derecho en casos, como el de ciertos productos químicos, sujetos a pérdida de calidad por el solo transcurso del tiempo, en los que el ejercicio de su derecho pudiera calificarse de abusivo si redundaría en un perjuicio para el comprador, que resulte de importe muy superior al de los gastos realizados para la conservación de la mercadería.