

CAPÍTULO 3

CÓDIGO GENERAL DE COMERCIO VENTA DE BIENES

I. ¿QUÉ ES EL CÓDIGO GENERAL DE COMERCIO? (UCC)

Si revisamos el índice del Código General de Comercio, ésta nos dirá que el tema es muy amplio. Ningún abogado, empresario o catedrático, conoce todo el Código General de Comercio. Las diferentes interpretaciones que dan los tribunales sobre el Código General de Comercio podrían llenar habitaciones.

La intención de este capítulo no es hablar de todo el Código General de Comercio, ni siquiera de todo el artículo de Venta de Bienes. En lugar de eso, este capítulo incluye una breve explicación del Código General de Comercio. También, resaltaremos partes del artículo II del Código General de Comercio sobre la Venta de Bienes, que puede tener un impacto tanto en el vendedor como en el comprador de materiales para la construcción. El siguiente capítulo versa sobre el artículo IX del Código General de Comercio, que trata las operaciones con garantía. Estos capítulos le darán una idea sobre algunos de los asuntos regulados por el Código General de Comercio, pero no se debe de depender de éste para resolver cualquier controversia en particular.

Como su nombre lo indica, el Código General de Comercio es General, se refiere a las operaciones Comerciales y es un Código.

A. Código.

El Código General de Comercio es un “código” o “conjunto de disposiciones legales.” Es una ley que pueden adoptar todas las Asambleas Legislativas de los Estados Unidos de América, incluyendo el Congreso de los Estados Unidos, La Asamblea General de Virginia, otras Asambleas Legislativas de Estado y hasta una Junta de Supervisores de Condado. Los códigos los redacta la Asamblea Legislativa para crear una nueva ley en áreas específicas.

Otra fuente del derecho es el “derecho común” o “derecho consuetudinario.” Durante siglos, los tribunales se han dedicado a resolver conflictos. Cuando un tribunal resuelve un conflicto en particular, el registro de esta decisión es el derecho común, el cual podrá usarse como ley en un caso futuro. En conflictos futuros, los litigantes pueden argumentar que su caso es similar a un caso anterior y que el derecho común usado anteriormente debe aplicarse.

Con frecuencia, para resolver un conflicto, el tribunal debe interpretar las leyes o códigos creados por la Asamblea Legislativa. A menudo es difícil determinar cómo debe aplicarse una ley o código a una situación en particular. Por lo general la ley se redacta ampliamente con el fin de que se pueda aplicar legalmente. Los Tribunales deben de “cubrir” los vacíos que pudieran existir en la ley escrita.

Cada fracción del Código General de Comercio va seguida por un “Comentario Oficial del redactor del Código General de Comercio”. Los comentarios oficiales exponen los motivos y explican la intención que hay detrás de cada fracción del código y da ejemplos de situaciones comunes basadas en los hechos. La mayoría de las Asambleas Legislativas de los Estados también añaden un comentario del Estado describiendo como el nuevo Código General de Comercio cambió la ley en ese estado. Estos comentarios oficiales también cubren los vacíos que pudiera haber en el Código General de Comercio y ayudan a que los tribunales, los abogados y los empresarios comprendan mejor el Código General de Comercio.

B. Comercial.

El Código General de Comercio trata sobre una amplia variedad de temas mercantiles, incluyendo la venta de bienes, la banca y el derecho de garantía real. El Código General de Comercio no aplica en:

- i. La venta de inmuebles.
- ii. Derecho de garantía real o gravámenes en inmuebles.
- iii. Contratos de servicios o de empleo.
- iv. Contratos que involucren trabajos importantes.
- v. Contratos matrimoniales o cualquier otra cuestión de índole familiar

Del índice se advierte que el Código General de Comercio regula lo siguiente:

Artículo 1: Disposiciones Generales.

Proporciona las aplicaciones del Código General de Comercio, contenido y definiciones en general.

Artículo 2: Ventas.

Venta de bienes. Esto se tratará detalladamente más adelante.

Artículo 2.A: Arrendamiento.

Arrendamiento de bienes.

Artículo 3: Papel Comercial.

Instrumentos negociables tales como pagarés y cheques bancarios.

Artículo 4: Depósitos Bancarios y Cobranza.

Relación entre bancos por lo que hace al cobro de cheques, depósitos y créditos entre ellos.

Artículo 4.A: Transferencia de Fondos.

Lineamientos de las modernas transferencias electrónicas de fondos

Artículo 5: Cartas de Crédito.

Las cartas de crédito emitidas por los bancos, y que por lo general usan los empresarios para garantizar el pago de obligaciones.

Artículo 6: Transferencias por Volumen.

Se refiere a las “Transferencias por volumen” de todos los inventarios de negocios.

Artículo 7: Recibos de almacén, Documento de Conocimiento de embarque y otros documentos de título.

Los documentos de propiedad y riesgo de pérdida de bienes que se usan en las grandes operaciones al por mayor.

Artículo 8: Valores para Inversión.

Se refiera a las regulaciones de los Valores para inversión.

Artículo 9: Operaciones con Garantía.

Garantías reales en todo tipo de propiedad personal , incluyendo cuentas por cobrar, equipo, e inventario. Este tema se tratará detalladamente más adelante.

C. General.

El Código General de Comercio se creó como un Código de Modelo General que pudiera usarse en todas las asambleas legislativas de cada estado. Con los años, las asambleas legislativas de cada estado han creado su propio código de operaciones comerciales. Las leyes pueden variar ampliamente en diferentes estados. Conforme la economía de la nación maduró, el comercio interestatal se volvió cada vez más importante. Las variantes en las leyes de cada estado fueron un gran problema para los negocios y bancos que tenían operaciones mercantiles en diferentes estados.

Muchos empresarios, legisladores y académicos vieron la necesidad de crear un conjunto de leyes Generales que cubrieran las operaciones mercantiles para facilitar el comercio interestatal. Esto promovería el comercio interestatal, crearía más comodidad y seguridad en los negocios interestatales, incrementaría la competencia y reduciría costos. Un congreso nacional de legisladores, abogados y catedráticos trabajaron durante muchos años estudiando las diversas leyes comerciales de los 50 estados, debatiendo los pros y los contras de estas variantes y haciendo proyectos de lo que visualizaban como el mejor “Código General de Comercio.”

Este proceso ha continuado durante décadas. Con el tiempo se agregan nuevos artículos y se revisan fracciones específicas de los artículos existentes.

El “Código General de Comercio” es un modelo. No es ley en ningún estado hasta que una Asamblea Legislativa lo adopte como tal en ese estado. Los estados pueden no adoptar el Código General de Comercio o pueden hacer modificaciones al mismo para que concuerde con las costumbres de ese estado en particular o con las necesidades comerciales del mismo. Por consiguiente el Código General de Comercio no es completamente General en los 50 estados. Por otra parte, el sistema judicial de cada estado puede interpretar en diversos sentidos las disposiciones del código. Es por esto que los empresarios no pueden asumir que la ley será exactamente la misma en cada estado. Sin embargo, el Código General de Comercio ha facilitado mayor uniformidad de las leyes comerciales.

Por estas razones las disposiciones del Código General de Comercio, se derivan de las siguientes fuentes:

- i. El Código General de Comercio actual aprobado por la Asamblea Legislativa.
- ii. El comentario oficial a la ley.
- iii. El Derecho común que interpreta la ley.

Para los fines de ésta plática, nos referiremos a las fracciones del Código General de Comercio como las ha adoptado la Asamblea de Virginia. Las fracciones del código en otros estados serán idénticas o muy similares. También por lo general los números de las fracciones del código son similares. Código General de Comercio Artículo II, Fracción 305 (2-305), por ejemplo el código de Virginia es 8.2-305, código de Nueva York Fracción 2-305 y código de Pennsylvania Fracción 2305.

Cabe mencionar que las disposiciones del Código General de Comercio pueden variar de un Estado a otro. Por lo general, esta plática se basa en las disposiciones del Código General de Comercio de Virginia. Afortunadamente, si usted entiende el Código General de Comercio en un estado seguramente entenderá el de todos los estados. Esta plática es también un breve y general intento de darle una idea de cómo funcionan algunas de las fracciones del Código General de Comercio. Sin embargo usted no debe depender de ninguna parte de este libro para obtener la solución legal en cualquier problema en específico.

II. INTRODUCCIÓN AL ARTÍCULO DOS DEL CÓDIGO GENERAL DE COMERCIO (VENTA DE BIENES).

El Artículo 2 del Código General de Comercio trata sobre la Venta de Bienes, básicamente es una codificación de la ley comercial existente. Los redactores del Código General de Comercio trataron de regular las prácticas mercantiles, por lo general entendidas, entre los comerciantes de la venta de bienes. El Código General de Comercio “cubre los huecos”, estableciendo los términos y condiciones generales del contrato según su naturaleza, en los casos en que los contratantes no llegaron a ningún acuerdo, o bien, fueron omisos al respecto. En muchas operaciones comerciales, el comprador y el vendedor convienen únicamente la cantidad de bienes, el precio y quizás el momento del envío o cuando corresponde realizar el pago. Es hasta después cuando surgen los problemas que no fueron acordados en el contrato, tales como: “¿A dónde se enviará la mercancía?” o “En caso de que la mercancía este ligeramente defectuosa, ¿el comprador tiene alguna obligación?” El Código General de Comercio responde a la mayoría de estas preguntas, proporcionando a las partes un “contrato de 50 páginas en letra pequeña” lo sepan o no.

A las partes casi siempre se les permite hacer un “contrato independiente del Código General de Comercio”, en caso de que el comerciante convenga términos diferentes a los del Código General de Comercio, entonces aplicarán los estipulados por las partes.

El Código General de Comercio toma enfoque muy pragmático y de sentido común hacia las operaciones comerciales. Por lo general no es preciso y no proporciona reglas exactas. Se usan muchos términos flexibles, tales como “razonable” o “estándares en la industria” o “prácticas comunes aceptadas.” Esto puede ser frustrante en el sentido que las respuestas a un conflicto no siempre son claras. El comprador puede argumentar acerca de si el vendedor tomo un enfoque “razonable”. Sin embargo estos términos permiten soluciones flexibles y de sentido común a los problemas prácticos.

El Código General de Comercio tiene una filosofía de cumplimiento flexible para intentar y mantener las transacciones entre las partes. Esta filosofía desaprueba al enfoque de “todo o nada.” Las partes tienen que trabajar juntas para mantener los negocios en movimiento. Por ejemplo, por lo general un comprador no queda relevado de ninguna obligación futura si existen defectos o demoras en algunos envíos. El vendedor tendrá el derecho de “sanear” los defectos y continuar con los envíos. El comprador podrá tener derecho a un crédito por daños de los defectos o demoras, pero el comprador debe continuar recibiendo los envíos.

A. Definiciones.

1. Comerciantes.

Algunas reglas del Código General de Comercio únicamente aplican a los “comerciantes” o a las operaciones “entre comerciantes”¹. A menudo el Código General de Comercio obliga a las partes a “prácticas comunes aceptadas” o “estándares industriales.” Únicamente las personas que estén familiarizadas con este negocio deberán ser obligadas a estos estándares. Por ejemplo, los consumidores ordinarios, no conocen los estándares de la industria por lo tanto serán vulnerables ante un comerciante con mucha más experiencia. Por consiguiente, los comerciantes experimentados están obligados a estándares más altos que los de un consumidor ordinario.

“Comerciante” se define como: 1) aquella persona que comercializa cualquier tipo de bienes; 2) aquella persona que conoce las operaciones mercantiles respecto de los bienes que comercializa; o 3) aquella persona que utiliza un agente, representante o dependiente que cuente con los conocimientos necesarios para la celebración de las operaciones mercantiles respecto de los bienes que comercializa².

Los compradores y vendedores de material de construcción son considerados comerciantes en las operaciones que realicen en el curso ordinario de su negocio. Una maderería es un comerciante en las operaciones que tengan que ver con madera, aunque puede no ser un comerciante en una operación que involucre la compra de un nuevo sistema de computo para la contabilidad. El subcontratista de una carpintería también será un comerciante para las operaciones que involucren madera. Esto es algo que un subcontratista de carpintería hace con regularidad y tiene experiencia, conocimiento y habilidad.

¹UCC Fracción 2-104.

²UCC Fracción 2-104(1).

Note que usted puede estar obligado a los estándares más altos de un comerciante, a pesar de que usted no tenga conocimientos o habilidades especiales³. Primero, si usted se “muestra como un experto” mucha gente dará por hecho que usted lo es. Si un subcontratista de carpintería, completamente nuevo, le habla a la maderería como si tuviera mucha experiencia, más adelante no podrá argumentar que no conocía los estándares en la industria. En segundo lugar, muchos negocios usan agentes o representantes expertos para que los ayuden. Es buena idea contratar a un experto para que nos brinden conocimiento y habilidad para una operación, pero significaría que aplicarían las reglas del comerciante en la operación⁴. Es por esta razón que los compradores y vendedores deberán elegir con mucho cuidado a sus agentes.

Cuando una pequeña maderería compra su primer sistema de computo para la contabilidad, el vendedor de computadoras es un comerciante con experiencia en computadoras pero la maderería no lo es. El vendedor de computadoras estará obligado a los estándares más altos de comercio, pero no la maderería. En la operación de madera descrita arriba, tanto la maderería como el subcontratista de la carpintería, son comerciantes, lo que significa que en las operaciones, aplicarán más disposiciones del Código General de Comercio.

2. Bienes.

Los bienes muebles son “todos aquellos objetos movibles.”⁵ La madera, el asfalto, el concreto, las computadoras, los camiones y las tarjetas toda ocasión de las tiendas de regalos son bienes. El Artículo 2 del Código General de Comercio aplica a la venta de dichos “bienes”. Note que los bienes pueden incluir artículos que actualmente sean parte de un inmueble, pero que más adelante se pueden “separar” o quitar del inmueble.⁶ Esto incluye piedras, arena y madera, así como cosechas agrícolas como el maíz.

El Código General de Comercio no aplica para las operaciones de compra o venta de inmuebles. Aún más importante, el Artículo 2 no cubre ningún contrato de servicios como lo es un contrato laboral de un vendedor.⁷ El Código General de Comercio tampoco aplica si la mano de obra es una “parte importante” de un contrato. Un contrato para la venta de madera definitivamente es una venta de bienes por lo que sí aplica el Artículo 2. Un contrato que sea únicamente para la mano de obra de una carpintería, donde el propietario provee el material, definitivamente es un contrato de servicio y por lo tanto el Artículo 2 no aplica.

Muchos contratos de construcción se encuentran dentro del “área gris”, donde es difícil decir si aplica o no el Código General de Comercio. Por ejemplo, en un típico subcontrato de carpintería para mano de obra y materiales, la mano de obra es una “parte importante” del contrato por lo que no aplicará el Artículo 2. La entrega y descarga de

³UCC Fracción 2-104(1).

⁴UCC Fracción 2-104(1).

⁵UCC Fracción 2-105(1).

⁶UCC Fracción 2-105(1); UCC Fracción 2- 107.

⁷UCC Fracción 2-102.

materiales probablemente no sean “mano de obra importante”. Sin embargo, muchos camioneros básicamente “instalan” distribuyendo de manera uniforme sobre un camino cuando lo entregan. ¿Es esto suficiente para hacer un contrato de mano de obra y material? ¿Y que hay de la mezcla de concreto ya preparada? De alguna manera, el concreto es material que se entrega en una obra, igual que la madera. Sin embargo, ¿qué sucede si la planta mezcladora se encuentra en un local y el contratista de la mezcla preparada tiene un supervisor y seis empleados más todo el tiempo en ese local? Muchas operaciones como estas se encuentran en el área gris y no está claro si aplica o no el Código General de Comercio.

III. CELEBRACIÓN Y MODIFICACIÓN DE UN CONTRATO.

A. ¿Cuándo Se Perfecciona un Contrato?

Piense en como se perfeccionan los contratos en la vida real. Usted tiene cartas y conversaciones telefónicas. Los proveedores de material le envían propuestas y cotizaciones. Los contratistas envían órdenes de compra. Todos estos documentos se mandan a través de correo y maquinas facsímil. En algunas ocasiones las partes nunca anotan los términos y condiciones de la operación mercantil y en lugar de eso cierran el trato con un “apretón de manos.” ¿Cómo sabe cuando está obligado a un contrato? Este es el tema de la “celebración de un contrato”.

Algunos contratos continúan durante años con el envío mensual de materiales. ¿Pueden cambiar los términos de este contrato con el tiempo? Los precios incrementan, los métodos de envío cambian, las especificaciones de los materiales cambian ligeramente. ¿Está usted obligado a estos cambios? Este es el tema de las “modificaciones del contrato”

Para determinar los términos específicos o disposiciones que se encuentran en un contrato, el acuerdo debe de “interpretarse” Esto se explica en la siguiente sección de este capítulo “Términos e Interpretación de un Contrato.”

B. Hipotéticas.

Creación de un Contrato - Hipotética #1: Un contratista llama a una maderería y pregunta: “¿Qué precio tienen las vigas de abeto de 2x4?” a lo que el vendedor responde: “\$1.79 la pieza.” El contratista pregunta: “¿Tiene 2000?”, el vendedor responde: “Si.”

En el caso expuesto, ¿La maderería y el contratista tienen un contrato? ¿Está la maderería obligada a vender 2000 vigas al precio de \$1.79 la pieza? ¿Está el contratista obligado a comprar? ¿Por qué o por qué no?

Creación de un Contrato - Hipotética #2: El contratista de una carpintería llama y pide el precio de 2000 vigas de abeto de 2x4 . El vendedor de madera responde, “serían \$3580.” El contratista dice, “OK, trato hecho, por favor envíemelas mañana.” El vendedor responde “No hay problema.” Más tarde, el vendedor se da cuenta de que ya entregaron todas las vigas de 2x4 que tenían en existencia a otro comprador y no habrá

ninguna disponible por lo menos en 30 días. Todavía no ha transcurrido ni una hora desde la última conversación, cuando el vendedor llama al contratista y le informa que no se las podrán enviar.

¿Están obligadas ante un contrato las partes? ¿Qué pasaría si el contratista hubiera solicitado 200 vigas en lugar de 2000?

Creación de un Contrato - Hipotética #3: El contratista llama a la maderería y solicita el precio de 2000 vigas de abeto de 2x4. El vendedor de madera le manda al contratista por fax una cotización de 2000 vigas por un total de \$3,580.00. El contratista escribe la palabra “Aceptado” atravesando la cotización, la firma y la manda por fax nuevamente a la maderería.

¿Tienen un contrato estas partes? ¿Ambos están obligados? Esa tarde, la maderería, descubre que ya han entregado todas las vigas de abeto disponibles y le dice al contratista que no se las puede enviar. ¿La maderería es responsable por daños? La maderería declara que no existe contrato alguno ya que no se acordó el tiempo y lugar de entrega ni los términos de crédito o de pago y que no hubo ningún acuerdo referente a la calidad de las vigas que se enviarían. ¿Importa esto? ¿Esto significa que no existe ningún contrato que los obligue?

Sí el contratista ahora tiene que pagar \$1.99 por viga dando un total de \$3,980.00 ¿el vendedor es responsable por daños? ¿por cuánto?

C. Creación de un Contrato.

Una vez que se ha hecho y aceptado una oferta, las partes tienen un contrato obligatorio. Par poder tener un contrato debe de haber “contraprestaciones de ambas partes”. Contraprestación es cualquier objeto con valor. Cuando una maderería ofrece vender 2000 vigas de abeto a \$1.79 la pieza, esta promesa tiene valor. Cuando el contratista promete pagar las 2000 vigas el día que se las envíen, esta promesa también tiene valor. Por lo tanto la contraprestación es de ambas partes. Las partes tienen un contrato.

De acuerdo con el Código General de Comercio se puede aceptar una oferta por “cualquier medio y de cualquier manera razonable.”⁸ Por lo general mandar una carta de respuesta, es una manera razonable de aceptar una oferta. El simple cumplimiento también puede ser suficiente.⁹ Si el contratista dice que comprará 2000 vigas si es que el proveedor las puede enviar al día siguiente, no será necesario que la maderería envíe una carta de respuesta, en lugar de eso puede aceptar cumpliendo. Si el camión de entrega simplemente aparece al día siguiente con 2000 vigas en el domicilio del contratista, es probable que exista una oferta y una manera razonable de aceptación. En efecto, así mismo, existe un contrato obligatorio.

D. Ofertas en Firme.

⁸ UCC Fracción 2-206 (a).

⁹ UCC Fracción 2-206 (1)(b).

Cuando un comerciante somete una oferta por escrito para comprar o vender bienes, la oferta está abierta por un tiempo “razonable.”¹⁰ Esto significa que existirá un contrato obligatorio si es que el contratista acepta la oferta (cotización) del material del proveedor dentro de un tiempo razonable, a pesar de que el proveedor no haya prometido mantener la cotización abierta por algún tiempo en particular.

Un tiempo “razonable”, depende de las circunstancias y del conocimiento que tengan cada una de las partes de las circunstancias del otro.¹¹

Los proveedores de material o los compradores pueden poner límite de tiempo a cualquier oferta.¹² Esto significaría que hicieron un “contrato fuera” de las disposiciones del Código General de Comercio, poniendo un término explícito de límite de tiempo. Las disposiciones de “ofertas en firme” del Código General de Comercio, son únicamente para “rellenar los espacios” es caso de que ni el comprador ni el vendedor hayan acordado el límite de tiempo en alguna oferta.¹³

Imaginemos que un contratista solicita por escrito que le envíen propuestas, estipulando en las letras pequeñas que “todas las propuestas deben permanecer abiertas 30 días” Esto podría ser un problema. Esta disposición debe de ser “firmada por separado” por el proveedor de material para que sea obligatoria.¹⁴

También existe un problema al mantener abierta por más de tres meses cualquier oferta. Un contrato para mantener una oferta abierta por más de tres meses, no es obligatorio, a menos que esté “respaldado por una contraprestación”¹⁵ Básicamente, esto significa que debe de haber un acuerdo de algún tipo.

Recuerde que una oferta en firme es únicamente la oferta de una parte, misma que no ha sido aceptada. Si se hace una promesa a cambio de la oferta o se realiza un pago para mantener abierta la oferta, entonces existe “contraprestación” y la oferta puede permanecer abierta más de tres meses. Esto sería un “contrato opcional”, en el cual una parte está pagando para mantener una oferta abierta por un periodo de tiempo extendido. El contratista deberá pagar un precio exagerado por una carga de madera para poder obtener la garantía de envíos futuros al mismo precio. El contratista ha pagado por esta opción y la oferta en firme estará abierta por más de tres meses.

Con base en esta disposición del Código General de Comercio, la oferta por escrito en la Creación de un Contrato – Hipotética #3 fue una “oferta en firme” misma que el contratista aceptó, dentro de un tiempo razonable, al haber escrito “Aceptado” atravesando la cotización y haberlo enviado por fax a la maderería. Estas partes tenían un contrato obligatorio.

¹⁰ UCC Fracción 2-205.

¹¹ UCC Fracción 2-206 (2).

¹² UCC Fracción 2-205.

¹³ UCC Fracción 2-205.

¹⁴ UCC Fracción 2-205.

¹⁵ UCC Fracción 2-205, Comentario Oficial 3.

E. Partes Fundamentales de un Contrato.

El enfoque que tiene el Código General de Comercio hacia los contratos de venta de bienes¹⁶ es muy flexible, práctico y de sentido común. Muchos contratos pueden ser consensuales, los acuerdos por escrito no forzosamente deben decir “contrato” en la parte superior y a menudo las cartas son contratos ejecutables. No es necesario tener un acuerdo en todos los términos¹⁷.

1. “Importante” pueden faltar términos.

El Código General de Comercio regula estas omisiones. Puede faltar hasta el precio de los productos.¹⁸ Existirá un contrato obligatorio, aunque las partes no hayan acordado el tiempo de entrega, el modo de entrega, el lugar de entrega o el momento en que vence el pago.¹⁹ Ni siquiera es necesario saber exactamente cuándo existió un contrato²⁰ ya que éste se puede crear sobre una serie de conversaciones, cartas o acciones. Más adelante, en la sección de Interpretación de Contratos, hablaremos detalladamente de todas estas disposiciones del Código General de Comercio que regulan las “omisiones del contrato”.

En la Creación de un Contrato - Hipotética #3 antes mencionada, la maderería envió por fax una cotización de 2000 vigas de 2x4 con un monto de \$3,580.00. El comprador aprobó la cotización y la envió de regreso. Estas partes tenían un contrato ejecutable a pesar de que no habían acordado el lugar o tiempo de entrega ni tampoco los términos de crédito o de pagos. Las disposiciones del Código General de Comercio que regulan las “omisiones del contrato”, que se tratarán más adelante en la sección de Interpretación de Contratos, nos dicen que la entrega será en el domicilio social del vendedor dentro de un tiempo razonable, a menos que se acuerde algo diferente.²¹ El vencimiento del pago es antes de que el vendedor esté obligado a enviar los bienes, a menos que se acuerde algo diferente,²² y a pesar de que no hayan tratado el tema de la calidad del material o las especificaciones del mismo, el vendedor proporcionó una “garantía comercial implícita con la venta.”²³ Esto significa que el vendedor garantizó que las vigas de 2x4 tendrán la calidad suficiente para que no exista inconveniente en el comercio y que servirá para los propósitos necesarios.²⁴

2. Elementos Imprescindibles

Es imprescindible que ambas partes tengan la intención de obligarse y que el contrato sea lo suficiente claro para que el tribunal pueda decidir cualquier controversia en caso de incumplimiento de contrato.²⁵ Por consiguiente en la Creación de un Contrato – Hipotética #1 arriba mencionada, no había contrato. Cuando el contratista preguntó y se le

¹⁶ UCC Fracción 2-204 (1).

¹⁷ UCC Fracción 2-204 (2).

¹⁸ UCC Fracción 2-305 (1).

¹⁹ UCC Fracción 2-311 (1).

²⁰ UCC Fracción 2-204 (2).

²¹ UCC Fracción 2-308 (a); UCC Fracción 2-309 (1).

²² UCC Fracción 2-310 (a).

²³ UCC Fracción 2-314 (1) Vease, más abajo, la sección de Garantías

²⁴ UCC Fracción 2-314 (2)(c); Vease, más abajo, la sección de Garantías

²⁵ UCC Fracción 2-204; Flowers Banking Co.V. R-P Packing, Inc., 229 Va.370, 329 S.E.2d 462 (1985).

dio la información del precio y disponibilidad de las vigas de abeto de 2x4, ni el contratista ni la maderería tenían la intención de hacer un contrato. La única intención que tenían era la de solicitar y dar información. No hubo un “encuentro entre almas gemelas” y no hubo un contrato.

¿Qué pasa si un contratista le dice al proveedor, “ te prometo que algún día trabajaré con tu abastecedora?” El contratista podría hacer esta promesa por escrito y podría tener la intención de obligarse. Pudo haber hecho la promesa a cambio de que le rebajaran los precios y le entregaran antes. En este caso, existiría la intención de obligarse y la contraprestación de la promesa de “hacer más negocios algún día.” Sin embargo, esto no sería un contrato ejecutable por la venta de bienes ya que el acuerdo no es lo suficientemente claro para que el tribunal pueda decidir cualquier controversia.²⁶ El tribunal no tendrá idea de que materiales prometió comprar el contratista, ni cuándo ni el precio que se pagaría. Esto es demasiado indefinido para que pueda ser ejecutable.

3. Cuándo es Necesario un Contrato Escrito o una Confirmación

Cualquier contrato de venta de bienes que tenga un costo de \$500.00 o más no será ejecutable a menos que exista “algún escrito que sea suficiente para indicar que se ha hecho un contrato de venta entre las partes y que esté firmado por la parte a la que se intenta hacer cumplir”²⁷. Esto se conoce como “Ley de Fraudes.”

Este “escrito” no es necesariamente un contrato formal.²⁸ Es suficiente una carta o una nota escrita a mano. Únicamente se requiere que sea algo por escrito, además de las conversaciones, y el “escrito” debe de estar “firmado” por la otra parte.²⁹ El concepto “firma” también es muy amplio. Definitivamente no es necesaria una firma formal.³⁰ Las iniciales, un sello e incluso las marcas de identificación del fax son suficientes. A pesar de que el escrito omita o indique de manera incorrecta alguno de los términos, éste será suficiente.³¹

En la Creación del Contrato - Hipotética #2, el contratista y la maderería hicieron un contrato verbal de la compra de \$3,580.00 en vigas de abeto de 2x4. Este contrato no será ejecutable, y la maderería no será capaz de demandar por daños. Sin Embargo, un contrato verbal por la compra de 200 vigas en \$364.00 podrá ser ejecutable ya que el costo es menor a \$500.00.

²⁶ UCC Fracción 2-204 (3).

²⁷ UCC Fracción 2-201 (1).

²⁸ UCC Fracción 2-201 (1)); Barber & Ross Co. v. Lifetime Doors, Inc., 810 F.2d 1276 (4th Cir.), cert. negado, 484 U.S. 823, 108 S. Ct. 86 (1987).

²⁹ UCC Fracción 2-201(1); Barber & Ross Co. v. Lifetime Doors, Inc., 810 F.2d 1276 (4th Cir.), cert. negado, 484 U.S. 823, 108 S. Ct. 86 (1987).

³⁰ UCC Fracción 2-201, Comentario Oficial 1.

³¹ UCC Fracción 2-201 (1).

a. Excepciones.

Existen algunas excepciones a la Ley de Fraudes y no se requiere de un escrito si: 1) el vendedor tiene que fabricar expresamente los bienes, 2) ambas partes reconocen que se hizo el contrato de venta, 3) ya se enviaron y aceptaron los bienes, o 4) ya se realizó y aceptó el pago por los bienes.³²

b. Confirmación por Escrito.

El Código General de Comercio añadió una nueva característica, como otra excepción a la Ley de Fraudes, diseñada para engrasar las ruedas del comercio. Después de que se hace un contrato verbal, ya sea el comprador o el vendedor pueden preparar y enviar una “confirmación” del contrato.³³ Si la confirmación se envía entre comerciantes, la parte que recibe la confirmación puede quedar obligada a ésta, a menos que envíe una notificación de objeción por escrito dentro de los 10 días siguientes a la recepción de la confirmación.³⁴ Esto significa que los compradores y vendedores deberán leer su correo y enviar cartas de regreso (o por lo menos objeciones escritas a mano) si consideran que el correo que recibieron no describe con precisión los acuerdos hechos. Existen otras partes en el Código General de Comercio donde los comerciantes pueden perder derechos del contrato si incumplen en leer y responder al correo de otros comerciantes.³⁵

En la Creación de un Contrato – Hipotética #2, el contratista no pudo ejecutar el contrato de la venta de 2000vigas de 2x4 en \$3,580.00 por que no había ningún escrito que cumpliera con la Ley de Fraudes. Si el contratista hubiera enviado una carta confirmando su acuerdo y la maderería no hubiera objetado dentro de los siguientes 10 días, esta confirmación hubiera servido como el escrito necesario y el contrato hubiera sido ejecutable.

F. Batalla de Formas

Pensemos nuevamente cómo funciona el moderno método de comercio. Los proveedores de material mandan por correo o por fax las cotizaciones. Los contratistas devuelven la orden de compra. Tanto la cotización como la orden de compra, a menudo, tienen “Letras pequeñas”. A menudo los términos en letras pequeñas de la cotización, se contradicen con los términos en letras pequeñas de la orden de compra. ¿Qué disposiciones están en el contrato final?

1. Contrato en Términos Base

³² UCC Fracción 2-201 (3).

³³ UCC Fracción 2-207 (1).

³⁴ UCC Fracción 2-207 (2)(c)

³⁵ Vea la sección de abajo, Batalla de las Formas y la subsección de abajo, Curso de Desempeño.

La primera cosa que hay que recordar es que las partes contratantes celebran un contrato en los términos en los que existe el convenio.³⁶ No importa que ciertos términos no se estipulen o que estén en conflicto en su totalidad.³⁷

Cuando la segunda parte (comprador o vendedor) regrese el documento (que es la aceptación o confirmación definitiva de un convenio), las partes tendrán un contrato aún cuando la confirmación contenga disposiciones adicionales o que difieran de la oferta original.³⁸ El UCC considera estos “términos adicionales” como las “propuestas para adición al contrato”.³⁹ Si la transacción se realiza entre comerciantes, estos términos adicionales formarán parte del contrato, a menos de que existan disposiciones adicionales: 1) “altera materialmente” el convenio, 2) la otra parte objeta los nuevos términos, o 3) la oferta original estaba expresamente limitada a los términos de la oferta.⁴⁰

Los abogados pueden dedicar mucho tiempo y mucho de su dinero argumentando si las disposiciones adicionales “materialmente modificaron” el contrato. Esta excepción es protección, no obstante, en caso de devolución, la orden de compra tiene una disposición muy importante y costosa en la impresión fina.

La mejor recomendación es limitarse expresamente a todas las propuestas, cotizaciones u órdenes de compra que usted envió. Las cotizaciones enviadas por proveedores de materiales deben establecer “esta propuesta está sujeta a los términos y condiciones que se estipulan al reverso y cualquier aceptación de esta propuesta estará limitada a los términos descritos en esta propuesta”. Esto haría imposible a la devolución de la “aceptación” cambiar los términos del convenio.⁴¹ Este es otro caso donde siempre es importante que usted lea su correo y que envíe sus objeciones por escrito en caso de que envíe una confirmación que usted considere que no describe en forma precisa un convenio. Esto será más barato y efectivo que pagarle a un abogado para argumentar sobre una confirmación de respuesta que “alteró materialmente una propuesta”.⁴²

Por eso también es importante contar con buenos formatos disponibles para cotizaciones, propuestas y órdenes de compra. Las disposiciones que usted tiene en impresión fina formarán parte de su contrato. Si usted está regresando un documento de aceptación o “confirmación”, tiene la oportunidad de cambiar o neutralizar algunos de los términos rigurosos en la oferta original que reciba.⁴³ Las disposiciones de las impresiones finas en estos documentos involucran una inversión bastante pequeña en tiempo por su parte y por parte de su compañía, pero pueden reducir en forma considerable tanto el riesgo como los costos para los años venideros.⁴⁴

G. Modificación de Contratos

Con relación a este punto, hemos estado comentando la formación de un contrato. Existen ofertas firmes antes de que se constituya cualquier contrato. La batalla de las formas determina las disposiciones que existen en el contrato entre un comprador y un vendedor. Se pueden

³⁶ UCC Fracción 2-207 (3).

³⁷ UCC Fracción 2-204 (3).

³⁸ UCC Fracción 2-207 (1).

³⁹ UCC Fracción 2-207 (2).

⁴⁰ UCC Fracción 2-207 (2).

⁴¹ UCC Fracción 2-207 (2) (a).

⁴² UCC Fracción 2-207 (2) (b).

⁴³ UCC Fracción 2-207.

⁴⁴ Consulte el capítulo anterior, Contratos y Derechos de Conservación, Fracción, Use su Formato de Contrato.

agregar o eliminarse disposiciones de un contrato después de que exista el contrato original. Estas adiciones o eliminaciones son “modificaciones al contrato”.

Las modificaciones usualmente ocurren en contratos a largo plazo con entregas sucesivas y repetidas. Por ejemplo, una planta de concreto premezclado toma entregas de cemento o piedra establecidas cada semana durante meses o años. El precio se puede establecer para periodos prolongados de tiempo o puede fluctuar de acuerdo con el mercado. Esos cambios de precios serán las modificaciones al contrato de suministro.

1. Curso del Desempeño

De acuerdo con UCC, el “Curso del Desempeño” es la forma en que las partes contratantes se han desempeñado durante toda la vida del contrato. Esto puede determinar si ha habido modificaciones a un contrato.⁴⁵ Los ejemplos son los precios cargados en las facturas, la forma de entrega y el tiempo para el pago.

Su curso del desempeño es muy importante de acuerdo con UCC para ayudar a un tribunal a determinar qué términos en un contrato existen y si esos términos se han modificado.⁴⁶ Si un comprador efectúa el pago a un lapso de 60 a 90 días después de la emisión de la factura, durante años, de manera consistente y sin objeción, el vendedor no puede reclamar al comprador que está violando un convenio de crédito que requiere el pago en un lapso de 30 a partir de la emisión de la factura. Esto daría la impresión de que el vendedor convino en modificar el contrato. Si un vendedor incrementa sus precios y el comprador paga los precios más elevados sin objeción durante un periodo prolongado, el comprador no puede regresar a los precios inferiores estipulados por escrito en un litigio posterior.⁴⁷

Nuevamente, UCC coloca la carga en las partes a objetar. Si usted considera que la otra parte no está cumpliendo con su contrato, debe enviar cierto tipo de objeción por escrito. Usted puede decidir no hacerla valer legalmente todos los términos del contrato y “dejar que las cosas continúen así”. No obstante, aún conserva sus derechos contractuales enviando una carta notificando que las entregas se realizaron extemporáneamente en forma consistente, que los materiales no están cumpliendo totalmente con las especificaciones o que los pagos fueron extemporáneos.⁴⁸

2. Modificaciones Verbales a los Contratos Escritos

Aún los contratos escritos se pueden modificar verbalmente.⁴⁹ En ocasiones, los formatos escritos estipulan “no habrá modificación de este contrato a menos de que se elabore por escrito y que dicha modificación sea firmada por un representante de esta compañía”. Entre comerciantes, este tipo de cláusula de “modificación no verbal” debe ser firmada separadamente por la otra parte.⁵⁰ Esta proscripción contra la modificación verbal no puede ser efectiva si se deja sepultada en la forma preimpresa.

UCC reconoce que los contratos se modifican verbalmente en forma constante en el comercio moderno. Los redactores de UCC no deseaban compradores o vendedores que

⁴⁵ UCC Fracción 2-208 (1).

⁴⁶ UCC Fracción 2-208 (3).

⁴⁷ UCC Fracción 2-208 (1); Crane Company v. Progressive, 418 F Sup. 662 (E. D. Va. 1976)

⁴⁸ UCC Fracción 2-208 (1).

⁴⁹ UCC Fracción 2-209.

⁵⁰ UCC Fracción 2-209 (2).

desautorizaran convenios para modificar un contrato apoyándose en un término “modificación no verbal”, oculto en el contrato.

3. Delegación y Cesión de Contratos

Cualquiera de las partes puede delegar su el desempeño de sus obligaciones de un contrato.⁵¹ Esto significa que alguien más, en su lugar, puede dar cumplimiento al contrato. Un proveedor de material puede tener otro proveedor o “un contratista” que embarque los bienes a un comprador. Quizás el proveedor no cuente con ciertos materiales o que simplemente desee “enviar el embarque” desde el fabricante.

Esta delegación de obligaciones es permisible de acuerdo con UCC en general, aún cuando el comprador pueda no estar consciente de que esto suceda. Dicha delegación no es permisible si las partes lo convienen de esa forma o la otra parte tiene un “gran interés” en hacer que se realice el desempeño de la parte contratante original.⁵² Esto podría suceder en el caso de equipo de alta tecnología que podría ser de una calidad sustancialmente distinta a la del otro fabricante. La delegación, en este caso, no se permitiría.

En una delegación de obligaciones, la parte contractual original seguirá siendo responsable del desempeño UCC.⁵³ Si el nuevo proveedor incumple en el desempeño de las obligaciones, entonces el proveedor original es responsable de los daños y perjuicios ante el comprador.

Las cesiones de contratos también son generalmente permitidas por UCC.⁵⁴ Si un proveedor de material cede un contrato, el comprador ahora tiene su contrato con el nuevo proveedor. Por ejemplo, un comprador de material también puede ceder un contrato de suministro valioso, si un proveedor se ha comprometido a ofrecer precios favorables durante un periodo prolongado de tiempo. No se permitirá una cesión si hubiera un “cambio material” en las obligaciones de la otra parte o un incremento material de la carga o riesgo de la otra parte.⁵⁵

IV. INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO

Muchas disputas se refieren a la correcta interpretación de un contrato, tanto en forma verbal como escrita. Quizás la cuestión no sea si existe el contrato. Puede haber muchas disposiciones detalladas en las que no tengan duda las partes contratantes. Puede surgir una disputa debido a un evento que no anticipó ninguna de las partes al celebrar el contrato. Aún los contratos escritos detallados pueden estipular términos que sean ambiguos, a menudo debido a circunstancias imprevistas.

Existen muchos precedentes contractuales que estipulan reglas para la interpretación de los contratos. Los tribunales que intentan resolver todo tipo de disputas han desarrollado estas reglas de interpretación de contratos. La mayoría de estos precedentes se aplicarían a la interpretación de cualquier tipo de contrato, no sólo al Artículo 2 de UCC. Estas reglas generales para la interpretación de contratos está más allá del alcance de este extracto UCC. Un ejemplo, no obstante, sería el Curso del Desempeño, antes mencionado.⁵⁶ El curso del desempeño puede ser muy importante para un tribunal que intente interpretar lo que intentaban decir las partes en su contrato. UCC, no obstante, no cuenta con disposiciones especiales diversas que se apliquen únicamente a la

⁵¹ UCC Fracción 2-210 (1).

⁵² UCC Fracción 2-210 (1).

⁵³ UCC Fracción 2-210 (1).

⁵⁴ UCC Fracción 2-210 (2).

⁵⁵ UCC Fracción 2-210 (2).

⁵⁶ Consulte el capítulo anterior, Modificación de Contratos, sub-Fracción, Curso del Desempeño.

interpretación de contratos para la venta de bienes. Estas son, en su mayoría, reglas “para cubrir espacios” que ofrecen a las partes un término contractual para resolver un asunto que se negaban a considerar al celebrar el contrato.

A. Términos del Contrato Adicionados por UCC

1. Términos Contractuales Abusivos

UCC tiene una disposición vaga pero flexible y útil en general, relativa a los contratos o cláusulas desmedidos.⁵⁷ Si un tribunal determina que un contrato es abusivo, el tribunal simplemente se niega a hacerlo valer legalmente.⁵⁸ Si únicamente un término del contrato es abusivo, ese término se puede eliminar. Aún en ese caso, el tribunal puede hacer valer el resto del contrato.⁵⁹

Esta disposición proporciona al tribunal gran flexibilidad para evitar que el tribunal considere un resultado injusto y para recurrir a un recurso que evite un resultado que el tribunal considere injusto. El poder en el tribunal puede hacer que un comprador o un vendedor no ganen demasiado sepultando las disposiciones en la impresión fina de un formato largo de contrato. Esto también puede remediar los resultados injustos provocados por un poder de negociación no equilibrado.

Ningún comprador o vendedor debe contar con poder hacer que un término del contrato se elimine por ser abusivo. Es mucho mejor práctica leer los contratos cuidadosamente y eliminar cualquier disposición que sea inaceptable. Es imposible pronosticar cómo y en qué forma un tribunal considerará como abusiva cualquier cláusula de un contrato particular.

2. Término de Precio Abierto

Las partes pueden tener un contrato obligatorio aún cuando nunca hayan convenido en un precio.⁶⁰ Esto se aplicará, no obstante, únicamente si las partes tienen la intención de celebrar un convenio obligatorio.⁶¹ Algunos compradores o vendedores no han discutido el precio. Pueden convenir en negociar un precio posteriormente o pueden convenir en una fórmula o estándar para establecer el precio en una fecha posterior. En cada uno de estos casos, UCC establece que “el precio es un precio razonable en el momento de la entrega”.⁶² Note que las partes están obligadas al precio en la fecha de entrega.⁶³ En caso de precios fluctuantes, podría ser muy importante si el precio legalmente aplicable fuera el precio del mercado en la fecha del convenio o el precio de mercado en la fecha de la entrega posterior.

3. Producto, Requerimientos y Transacciones Exclusivas

Es posible que las partes de un contrato convengan en que el vendedor provea toda su capacidad de producción o “productos”.⁶⁴ Un comprador puede convenir en comprar con un proveedor para satisfacer todos los “requerimientos” del comprador. Los compradores y los vendedores pueden convenir en negociar exclusivamente entre sí.⁶⁵

⁵⁷ UCC Fracción 2-302.

⁵⁸ UCC Fracción 2-302 (1).

⁵⁹ UCC Fracción 2-302 (1).

⁶⁰ UCC Fracción 2-305 (1).

⁶¹ UCC Fracción 2-305 (1).

⁶² UCC Fracción 2-305 (1).

⁶³ UCC Fracción 2-310 (a).

⁶⁴ UCC Fracción 2-306.

⁶⁵ UCC Fracción 2-306.

4. Entrega

Todos los bienes escritos en un contrato deben ser entregados en un lote único, a menos de que se convenga algo en contrario.⁶⁶ En otras palabras, un vendedor no podría decidir unilateralmente entregar algunos bienes ahora y hacer que el comprador espere hasta una fecha posterior para recibir el resto.

En términos generales, el lugar de entrega para los bienes es el lugar de negocios del vendedor.⁶⁷ Un comprador no puede asumir que habrá entrega al comprador, a menos de que esa entrega forme parte del contrato.

Los bienes deben ser entregados dentro de un “tiempo razonable” si las partes no han convenido en algún otro programa o plan de entrega.⁶⁸ Nuevamente esto es vago, pero tiene significado. En este mercado, no es razonable que una maderería entregue dos meses después de recibir una orden.

A menos de que se convenga algo en contrario, el pago por parte del comprador es una condición precedente para la obligación de entrega del vendedor.⁶⁹

5. Tiempo para el Pago

El pago es el monto que se adeuda por los bienes suministrados en el momento y lugar de la entrega, a menos de que las partes hayan convenido algo en contrario.⁷⁰ Esto significa que nunca se ha asumido un crédito o “tiempo”. La mayoría de facturas de proveedores de materiales establecen “a pagar a la recepción de la factura” o “a pagar en 30 días”. Dichas disposiciones en una factura están otorgando efectivamente más tiempo del que existe de otra forma. Los proveedores de materiales deben considerar la opción de permanecer en silencio en las facturas sobre el tiempo de pago o establecer “el pago se debe realizar a la recepción de los bienes”.

Muchos proveedores de materiales y subcontratistas se preocupan sobre iniciar el trabajo en un proyecto antes de haber firmado un contrato. No obstante, quizás éste no sea el problema. En una venta de bienes bajo un UCC, hemos visto que la ley aplica en la mayoría de las disposiciones faltantes. Si la parte que representa el otro lado de la transacción suministra el contrato escrito, entonces las disposiciones de la forma del contrato le ayudarán mucho más a esa parte de lo que le ayudarán a usted. Si usted está en una posición de negociación inequitativa, quizás no deba realizarla sin la celebración de un contrato por escrito.

Si los bienes se embarcan en múltiples lotes, el proveedor de materiales también tiene derecho al pago en cada entrega.⁷¹ Un subcontratista de la construcción con contrato de mano de obra y materiales (no amparados por UCC) tendrá derecho al pago a la terminación, pero no tendrá derecho a pagos parciales a medida que avance la obra. Este puede ser un problema severo. Un subcontratista podría completar todo su contrato, invirtiendo grandes sumas de dinero durante meses en materiales y nómina, sin pagos por avances. Por esta simple razón, muchos subcontratistas de mano de obra y materiales deben asegurarse de firmar un subcontrato.

⁶⁶ UCC Fracción 2-307.

⁶⁷ UCC Fracción 2-308 (a).

⁶⁸ UCC Fracción 2-309 (1).

⁶⁹ UCC Fracción 2-511 (1).

⁷⁰ UCC Fracción 2-310.

⁷¹ UCC Fracción 2-307.

Ya sea que se requiera al vendedor o que esté autorizado para embarcar bienes a crédito, el periodo de crédito corre a partir de la fecha de embarque.⁷² Posdatar la factura o retrasar el envío por correo de la factura, no obstante, retrasará de la misma forma el inicio del periodo de crédito.⁷³

A menos de que se convenga algo en contrario, el pago por parte del comprador es una condición precedente a la condición de entrega del vendedor.⁷⁴ El comprador puede efectuar el pago en cualquier forma “corriente durante el curso ordinario de los negocios”.⁷⁵ Si las partes no han celebrado otro convenio en cuanto al crédito o pago, el vendedor tiene derecho a demandar moneda de curso legal (efectivo).⁷⁶ En este caso, no obstante, el vendedor debe dar “cualquier ampliación de tiempo razonablemente necesaria” para entregar el efectivo.⁷⁷

Normalmente, el comprador tiene derecho a inspeccionar los bienes antes de aceptarlos y antes de efectuar el pago, a menos de que se convenga algo en contrario.⁷⁸ El término “COD” (por sus siglas en inglés) (cobrar a la entrega) significa que el comprador debe pagar por los bienes antes de su inspección.⁷⁹

6. Terminación o Modificación de Contratos de Suministro en Proceso

Muchos contratos de suministro verbales y escritos funcionan durante un largo periodo de tiempo con muchas entregas sucesivas. Un ejemplo sería el contratista de concreto premezclado que obtiene embarques semanales de cemento y piedra. Cada parte puede dar por terminado ese contrato en cualquier momento, a menos de que convengan algo en contrario.⁸⁰ Si su negocio depende de un flujo continuo de materiales, quizás desee celebrar un contrato que requiera embarques en cantidades uniformes. Recuerde que un vendedor puede convenir en ese contrato, aún cuando el precio o cantidad no se estipulen.⁸¹ Un comprador puede obtener el compromiso de que el vendedor embarcará todo lo que cubra los requerimientos del comprador, aún cuando el comprador no se haya comprometido a comprar con el vendedor.⁸²

Cualquier contrato que se pueda dar por terminado también se puede modificar. Un proveedor de materiales que pueda terminar una relación de suministro actual también puede llamar al comprador y decirle “voy a dar por terminados los embarques a menos de que estés de acuerdo en un precio más elevado o que convengas en utilizar tus propios camiones.

7. Términos F.O.B. y C.I.F.

F.O.B. (por sus siglas en inglés) significa “Libre a Bordo”.⁸³ Los contratos, las propuestas o cartas a menudo establecen que los materiales serán entregados, por ejemplo,

⁷² UCC Fracción 2-310 (d).

⁷³ UCC Fracción 2-310 (d).

⁷⁴ UCC Fracción 2-511 (1).

⁷⁵ UCC Fracción 2-511 (2).

⁷⁶ UCC Fracción 2-511 (2).

⁷⁷ UCC Fracción 2-511 (2).

⁷⁸ UCC Fracción 2-513 (1).

⁷⁹ UCC Fracción 2-513 (3) (a).

⁸⁰ UCC Fracción 2-309 (2).

⁸¹ Consulte la Fracción anterior, Interpretación de Contratos, sub-Fracción, Términos de Contrato Adicionados por UCC, sub-subFracción, Condiciones de Precio Abierto.

⁸² Consulte la Fracción anterior, Interpretación de Contratos, sub-Fracción, Términos de Contrato Adicionados por UCC, sub-subFracción, Producto, Requerimientos y Transacciones Exclusivas.

⁸³ UCC Fracción 2-319 (1).

F.O.B. en la planta del vendedor, F.O.B. transportista o F.O.B. en el lugar de negocios del comprador.

Cuando el término sea F.O.B. en el lugar de embarque (usualmente la planta del vendedor) el vendedor debe poner los bienes en posesión del contratista en ese lugar.⁸⁴ El vendedor se hace cargo del riesgo hasta que los bienes estén en posesión del transportista.⁸⁵ Sería problema del vendedor, por ejemplo, si los bienes son robados o dañados antes de que el vendedor entregue la posesión al transportista.⁸⁶

Si el término es F.O.B. barco o transportista, el vendedor también debe cubrir el riesgo y gastos de cargar los bienes para el transportista.⁸⁷ Si el término es F.O.B. en el lugar de negocios del comprador, o en cualquier otro lugar de destino, el vendedor debe entregar los bienes en ese lugar a riesgo y costo del vendedor.⁸⁸ El término F.A.S. (por sus siglas en inglés) es similar; significa “Franco Muelle” y normalmente se utiliza con relación a embarques por bote.⁸⁹

El término C.I.F. (por sus siglas en inglés) significa “el precio incluye, en una suma alzada, el costo de los bienes, el seguro y el flete”.⁹⁰ El término C. & F. o C.F. (por sus siglas en inglés) significa que el precio incluye únicamente el “costo y flete”.⁹¹

B. Garantías

Las garantías pueden ser “expresas” o “implícitas”. Considere los siguientes casos hipotéticos.

1. Casos Hipotéticos de Garantía

Garantía – Situación Hipotética #1: El contratista de carpintería llega a una maderería y dice “estoy construyendo una casa, déme 2000 2x4s”. La casa se está estructurando utilizando las prácticas normales, pero 2x4s no mantiene suficiente peso. Se curva, se rompe y pronto la cubierta del segundo piso se cae. El carpintero contacta al maderero y se queja. La respuesta del maderero es “Usted nunca especificó una resistencia 2x4 particular y yo no le prometí ninguna resistencia particular”.

¿Está en lo correcto el maderero? ¿Puede el maderero ser responsable por el costo de volver a rehacer la estructura de la casa?

Garantía – Situación Hipotética #2: Un contratista de carpintería entra y solicita 2000 montantes de 2x4 de pino de abeto. El contratista utiliza los montantes para enmarcar una cubierta de piso para un estacionamiento sobre un sótano. Luego estaciona su camión tipo semi-trailer en el área de estacionamiento. La cubierta del piso se colapsa y llama a la maderería para quejarse. La respuesta del maderero es “Está loco si pensó que los montantes de madera 2x4 le ayudarían a sostener un camión tipo semi-trailer”.

⁸⁴ UCC Fracción 2-319 (1) (a).

⁸⁵ UCC Fracción 2-319 (1) (a).

⁸⁶ UCC Fracción 2-319; Consulte también la sub-Fracción siguiente, Riesgo de Pérdida.

⁸⁷ UCC Fracción 2-319 (1) (c).

⁸⁸ UCC Fracción 2-319 (1) (b).

⁸⁹ UCC Fracción 2-320 (2).

⁹⁰ UCC Fracción 2-320 (1).

⁹¹ UCC Fracción 2-320 (3).

¿Quién gana este argumento? ¿Hubiera hecho una diferencia que el contratista le hubiera dicho al maderero para qué quería los montantes? ¿Hubiera hecho alguna diferencia si el vendedor de 19 años en la maderería hubiera expresado cierta opinión diciéndole que él pensaba “los montantes, con marco de 12 pulgadas en el centro podrían sostener el camión”?

Garantía – Situación Hipotética #3: Un fabricante de ladrillos envía una muestra de ladrillos a un subcontratista de albañilería con relación a una licitación de contrato. Celebran un contrato por 10,000 ladrillos. Cuando los ladrillos llegan tienen un tamaño y apariencia desiguales. El contratista de albañilería se queja, pero la respuesta del fabricante es “No hay nada en las especificaciones que se refiera a estos problemas”.

¿Quién gana este argumento? ¿El contratista puede rechazar los ladrillos y ordenar los ladrillos a otro fabricante o el primer fabricante podrá demandar al comprador por el precio?

2. Garantías Expresas

Los modernos fabricantes de automóviles o equipo, normalmente otorgan garantías prolongadas por escrito a los compradores. Este es sólo un tipo de garantía expresa. Las garantías expresas se pueden otorgar en otras formas y el vendedor a menudo no está consciente de que le están otorgando una garantía expresa.⁹² Cualquier afirmación de hecho o cualquier promesa puede crear una garantía expresa.⁹³ En la Garantía – Situación Hipotética #2, el vendedor de 19 años expresó su opinión de que los montantes de madera de 2x4s ayudarían a sostener un camión tipo semi-trailer. Esto puede haber sido una garantía expresa por la que su patrón podría haber sido considerado responsable.⁹⁴ El vendedor de material debe estar capacitado para no expresar opiniones sobre el desempeño de los materiales. Los vendedores deben referir al comprador a arquitectos, ingenieros u otros profesionales, a menos de que el vendedor tenga la capacitación adecuada y sepa como se desempeñarán los materiales.

Cualquier tipo de descripción de bienes suministrados por un vendedor también puede constituir una garantía expresa.⁹⁵ Los folletos de publicidad, por ejemplo, que describen capacidades materiales, expresarán garantías del desempeño del material. Los materiales de muestra suministrados por un proveedor también pueden ser garantías expresas.⁹⁶ Si los bienes eventualmente suministrados no están de acuerdo con las muestras suministradas, esto constituirá una “violación de garantía”.

Es importante recordar que la garantía expresa no significará que apliquen otras garantías implícitas. Para lograr esto, la garantía escrita debe excluir expresamente las garantías implícitas y el lenguaje debe ser conspicuo.⁹⁷ Es por eso que a menudo usted ve contratos y garantías con idioma en una impresión grande y con mayúscula estipulando “EL COMPRADOR ACEPTA ESTA GARANTÍA EN LUGAR DE CUALQUIER OTRA GARANTÍA EXPRESA O IMPLÍCITA, INCLUYENDO LA GARANTÍA DE CAPACIDAD DE COMERCIALIZACIÓN”.

3. Garantías Implícitas

⁹² UCC Fracción 2-313.

⁹³ UCC Fracción 2-313 (1).

⁹⁴ UCC Fracción 2-313 (2).

⁹⁵ UCC Fracción 2-313 (1) (b).

⁹⁶ UCC Fracción 2-313 (1) (c).

⁹⁷ UCC Fracción 2-316 (2).

Las garantías implícitas son otro tipo de disposición para “llenar los espacios en blancos”, donde UCC está suministrando términos contractuales que no discutieron las partes contratantes.

a. Garantía Implícita de Comercialización

En todas las ventas de bienes, a menos de que se excluya en forma expresa, el vendedor garantiza al comprador que los bienes son comercializables.⁹⁸ Esto significa que los bienes: 1) pasarían sin objeción en el comercio bajo la descripción contractual; 2) son de una calidad y promedio justos dentro de la descripción; 3) son adecuados para los propósitos ordinarios para los que se usan estos bienes; 4) son de un tipo uniforme, calidad y cantidad dentro de cada unidad o lote y entre todas las unidades o lotes involucrados; 5) están empacados y etiquetados apropiadamente; y 6) cumplen con las promesas o afirmaciones de facto hechas en el recipiente o etiqueta.⁹⁹ Nuevamente, estos son algunos conceptos vagos y flexibles, pero son muy importantes para proteger a los compradores de materiales.

En la Garantía – Situación Hipotética #2, sostener un camión tipo semi-trailer no es un objetivo ordinario para los montantes de madera 2x4. No se puede hacer responsable al vendedor por esta falla. En la Garantía – Situación Hipotética #1, no obstante, es un objetivo ordinario el uso de montantes de madera para enmarcar la estructura de una casa utilizando las prácticas de entramado normales. La maderería será responsable por los costos de esta violación de garantía, incluyendo el costo de la nueva mano de obra y los materiales y posiblemente los daños de cualquier lesión personal que pudiera haber ocurrido. Estos montantes no fueron de una calidad justa promedio y no pasarían sin objeción en el comercio.¹⁰⁰

En la Garantía – Situación Hipotética #3, un tribunal consideraría si los grandes embarques de ladrillo a menudo son de tamaño y color no uniformes.¹⁰¹ ¿Normalmente ese embarque pasaría sin objeción en el comercio? ¿Eran de tipo, calidad y cantidad uniformes, dentro de las variaciones permitidas por el convenio? Habría también una cuestión en cuanto a si un solo ladrillo constituía una garantía expresa sobre la forma en que los 10,000 ladrillos aparecerían. Estos son los tipos de cuestiones de facto que un tribunal o jurado deben decidir en un juicio de violación de garantía UCC.

Otras garantías implícitas pueden surgir del curso de la negociación o uso del comercio, a menos de que se excluyan o modifiquen.¹⁰² El contratista de albañilería en la Garantía – Situación Hipotética #3 puede haber comprado ladrillos con ese fabricante durante años. Si estos ladrillos siempre habían tenido un color y tamaño consistentes, entonces este curso de la transacción crearía una garantía implícita de que las futuras entregas serían iguales. Debido a esta violación de garantía, el contratista podría rechazar la entrega de ladrillos.

b. Garantía Implícita de Adecuación para un Propósito Particular

Bajo la garantía implícita de comercialización, los vendedores garantizan que sus materiales son adecuados “para propósitos ordinarios”.¹⁰³ Los vendedores no garantizan que los materiales son adecuados para cualquier propósito particular, no obstante, a menos de que el vendedor tenga motivo para saber el objetivo para el que se utilizarán los materiales y que el comprador se apoye en la habilidad o juicio del vendedor para seleccionar o

⁹⁸ UCC Fracción 2-314 (1).

⁹⁹ UCC Fracción 2-314 (2).

¹⁰⁰ UCC Fracción 2-314 (2).

¹⁰¹ UCC Fracción 2-314 (2) (d).

¹⁰² UCC Fracción 2-314 (3).

¹⁰³ UCC Fracción 2-314.

suministrar bienes apropiados.¹⁰⁴ Esta garantía es una garantía implícita de adecuación para un propósito particular.¹⁰⁵

En la Garantía – Situación Hipotética #2, el vendedor podría tener un problema si el carpintero le hubiera dicho al vendedor que utilizaría los montantes de madera para sostener un camión tipo semi-trailer. Los vendedores de materiales deben estar capacitados para escuchar afirmaciones inusuales de compradores sobre el uso de los materiales y sugerir que el comprador investigue si los materiales son adecuados para ese propósito.

c. Garantía Implícita de Título y Contra Gravámenes y Violaciones

Todos los vendedores de bienes ofrecen una garantía implícita de que el comprador obtendrá un título apropiado (propiedad) de los bienes, libres y sin ningún gravamen.¹⁰⁶ Cualquier vendedor que sea comerciante regularmente negociando con este tipo de bienes garantiza que los bienes no violarán ninguna patente ni violarán ningún otro derecho de terceros.¹⁰⁷ Normalmente, esto se refiere a un aspecto de herramientas, maquinaria y equipo. Si un comprador suministró las especificaciones para los bienes que se van a manufacturar, no obstante, el comprador está garantizando al vendedor/fabricante que estas especificaciones no violarán ninguna patente u otros derechos de terceros.¹⁰⁸

4. Exclusión de Garantías

No es fácil contratar fuera de la garantía implícita de comercialización. Cualquier exclusión de esta garantía debe ser “visible o conspicua” y debe identificar específicamente la garantía de comercialización.¹⁰⁹ Esta es la razón por la que usted a menudo ve este lenguaje en letras impresas grandes, todas mayúsculas, en un contrato o garantía escrita.

Las garantías expresas o implícitas son acumulativas. En otras palabras, un comprador podría tener la elección de demandar bajo una garantía expresa por escrito o una garantía implícita o ambas. Aún cuando se ofrezca una garantía expresa, el vendedor debe excluir cuidadosamente la garantía implícita de comercialización.

Las garantías implícitas de título y contra gravámenes y violación se pueden excluir o modificarse únicamente mediante el lenguaje específico o mediante las circunstancias que den al comprador un motivo para saber que dichas garantías no se proporcionaron.¹¹⁰

El idioma excluyendo cualquier otra garantía implícita, como la garantía de adecuación para un objetivo particular, se deben elaborar por escrito y deben ser visibles, pero no necesitan ser tan específicas.¹¹¹ Sería suficiente con afirmar que “no existen garantías que se amplíen más allá de la descripción de la carátula de la presente.”¹¹²

También es posible limitar los recursos disponibles a un comprador por violación de garantía.¹¹³ Los vendedores de materiales deberán considerar agregar cierto lenguaje a sus

¹⁰⁴ UCC Fracción 2-315.

¹⁰⁵ UCC Fracción 2-315.

¹⁰⁶ UCC Fracción 2-312.

¹⁰⁷ UCC Fracción 2-312 (3).

¹⁰⁸ UCC Fracción 2-312 (3).

¹⁰⁹ UCC Fracción 2-316 (2).

¹¹⁰ UCC Fracción 2-312 (3).

¹¹¹ UCC Fracción 2-316 (2).

¹¹² UCC Fracción 2-316 (2).

¹¹³ UCC Fracción 2-316 (4).

cotizaciones que limiten la obligación del vendedor de daños y perjuicios al “costo de los materiales”.

C. Título

En una situación de material de construcción normal, el título para los bienes normalmente se transfiere en el momento en que se entregan.¹¹⁴ Esto significa que el comprador posee los bienes una vez que se entregan, sin tener en cuenta cuando se efectúe el pago. Después de la entrega, el vendedor posee el derecho de obtener dinero del comprador pero ya no posee los bienes. Si un comprador no efectúa el pago y el vendedor toma los bienes, el vendedor puede ser culpable de hurto por robar los bienes. El vendedor ya no los posee y no puede reclamarlos a menos de que el vendedor caiga dentro de una excepción.¹¹⁵

UCC estipula que el “título pasa al comprador en el momento y lugar en que el vendedor completa el desempeño de sus obligaciones con relación a la entrega física de los productos, a pesar de cualquier reserva de un interés de garantía y aún cuando se entregue un documento de título en una fecha o lugar distintos”.¹¹⁶ En algunos casos, la hora o lugar en que el vendedor complete su obligación podría ser distinta a la entrega en el proyecto de construcción.

Un rechazo o cualquier otra negación por parte del comprador de recibir o conservar los bienes “revertiría” el título al vendedor.¹¹⁷ Esto se aplica, aún cuando se haya justificado o no el comprador al rechazar los bienes.¹¹⁸

D. Riesgo de Pérdida

En general, el riesgo de pérdida permanece con el vendedor hasta la entrega.¹¹⁹ Será problema del vendedor si los bienes se dañan o son robados antes de que el riesgo de pérdida se transfiera al comprador. Si el vendedor ha violado el contrato, no obstante, y el comprador, estando en todo su derecho, ha rechazado los bienes, entonces el riesgo de pérdida sigue siendo del vendedor después de la entrega.¹²⁰

V. DESEMPEÑO Y VIOLACIÓN DEL CONTRATO

A. Derecho de Inspección del Comprador

Como comentamos antes,¹²¹ normalmente el comprador tiene derecho a inspeccionar los bienes antes de efectuar el pago.¹²² Si las partes han convenido en que el pago se debe hacer antes de la oportunidad de inspeccionar los bienes (COD), entonces el comprador tendrá, de cualquier forma, la oportunidad de rechazar posteriormente los bienes o de revocar cualquier aceptación de los mismos.¹²³

1. Rechazo de los Bienes

¹¹⁴ UCC Fracción 2-401 (2).

¹¹⁵ Consulte la sub-Fracción siguiente, Derecho a Reclamar Bienes del Vendedor.

¹¹⁶ UCC Fracción 2-401 (2).

¹¹⁷ UCC Fracción 2-401 (4).

¹¹⁸ UCC Fracción 2-401 (4).

¹¹⁹ UCC Fracción 2-509.

¹²⁰ UCC Fracción 2-510.

¹²¹ Consulte la sub-Fracción anterior, Términos de Contrato Adicionados por UCC, sub-subFracción, Tiempo para el pago.

¹²² UCC Fracción 2-513.

¹²³ UCC Fracción 2-601; UCC Fracción 2-608.

El comprador tiene derecho a rechazar cualesquier bienes que no cumplan con el contrato.¹²⁴ El comprador puede rechazar toda la entrega o aceptar parcialmente la entrega y rechazar el resto.¹²⁵ El comprador debe pagar el precio contractual por cualesquier bienes que hayan sido aceptados.¹²⁶

El comprador debe rechazar afirmativamente los bienes dentro de un tiempo razonable o éstos se considerarán aceptados.¹²⁷ Si el comprador es un comerciante y tiene derecho a rechazar los bienes, entonces el comprador tendrá aún la obligación de actuar razonablemente y tener el cuidado razonable de mantener los bienes durante un tiempo suficiente para que el vendedor los recupere.¹²⁸ El comprador - comerciante también debe seguir las instrucciones razonables recibidas del vendedor si el vendedor está geográficamente alejado y no puede recuperar de inmediato los bienes.¹²⁹ Si el vendedor no indica instrucciones, entonces el comprador puede hacer el esfuerzo razonable para revender los bienes por cuenta del vendedor si los bienes son perecederos o su valor disminuirá rápidamente.¹³⁰

Cuando un comprador rechaza los productos, el comprador debe entregar notificación al vendedor de cualquier “defecto particular que sea determinable mediante inspección razonable”.¹³¹ El comprador no puede apoyarse posteriormente en cualquier defecto no establecido para justificar el rechazo o establecer la violación si: 1) el vendedor pudiera haber remediado el defecto si el vendedor hubiera recibido la notificación correspondiente, o 2) el comprador y el vendedor son ambos comerciantes y el vendedor, después del rechazo hizo una solicitud por escrito de una solicitud completa y final de todos los defectos en los que se puede apoyar el vendedor.¹³² Cualquier vendedor cuyos bienes hayan sido rechazados recibirían la recomendación de hacer esa solicitud por escrito de inmediato. Esto puede limitar los defectos en los que el comprador se podría apoyar posteriormente. También puede proporcionar al vendedor una notificación de defectos que el vendedor pueda remediar de inmediato.

2. Derechos a Remediar del Vendedor

Si el comprador ha rechazado bienes y el tiempo para entrega no ha expirado, el vendedor puede entregar al comprador notificación de la intención de remediar por parte del vendedor.¹³³ En este caso, el comprador debe permitir al vendedor efectuar el remedio haciendo otra entrega de bienes que cumplan con el contrato.¹³⁴

En un contexto típico de material de construcción, el tiempo para el desempeño del vendedor usualmente no habrá “expirado” en la fecha en que el comprador rechace los bienes. Si un contrato de suministro establece que la “entrega se hará a las 10:00 a.m. de 5 de enero”, entonces el tiempo para el desempeño habrá expirado en ese momento. La mayoría de los contratos de suministro de material para construcción, no obstante, no estipulan la hora específica de entrega. La entrega debe ser dentro de un “tiempo razonable”, por lo tanto, y el vendedor tendría un tiempo razonable para remediar cualquier entrega defectuosa.

¹²⁴ UCC Fracción 2-601 (a).

¹²⁵ UCC Fracción 2-601.

¹²⁶ UCC Fracción 2-607.

¹²⁷ UCC Fracción 2-602 (1).

¹²⁸ UCC Fracción 2-602.

¹²⁹ UCC Fracción 2-603.

¹³⁰ UCC Fracción 2-603 (1).

¹³¹ UCC Fracción 2-605 (1).

¹³² UCC Fracción 2-605 (1).

¹³³ UCC Fracción 2-508 (1).

¹³⁴ UCC Fracción 2-508 (1).

Aún cuando el tiempo para el desempeño hubiera expirado, el vendedor tendrá derecho a remediarlo dentro de un tiempo razonable si “el vendedor tuvo bases razonables para creer que [los bienes] serían aceptables con o sin una concesión monetaria”.¹³⁵ Esto es para evitar injusticias al vendedor por motivos de un rechazo sorpresa.¹³⁶

3. Derechos de Vendedor a Reclamar Bienes

El vendedor puede tener el derecho a reclamar bienes en caso de violación del contrato. El derecho del comprador a retener los bienes está condicionado a que el comprador efectúe los pagos del monto que adeuda.¹³⁷ El pago del comprador mediante un cheque es “condicional”.¹³⁸ En otras palabras, el comprador realmente nunca efectuó el pago si el cheque no se pudo cobrar. Si el cheque no se pudo cobrar, el vendedor tiene derecho a reclamar los bienes si instituye una demanda en un lapso de 10 días después de la entrega de los bienes.¹³⁹

El vendedor también tiene derecho a reclamar los bienes en un lapso de diez días después de la recepción si “el vendedor descubre que el comprador ha recibido los bienes a crédito siendo insolvente”.¹⁴⁰ Este es un derecho muy importante del vendedor, especialmente en el caso de quiebra del comprador. Si el vendedor tiene derecho a reclamar los bienes, puede permanecer en una posición superior a cualquier acreedor general no garantizado en quiebra.¹⁴¹ Nada de lo estipulado en la Ley de Quiebras de los Estados Unidos modifica esta disposición UCC. Siempre y cuando, el vendedor presente la demanda en un lapso de 10 días después de la recepción, de conformidad con lo dispuesto en UCC, el vendedor puede reclamar y nuevamente convertirse en propietario de los bienes.¹⁴² Si el propietario no efectúa la demanda dentro del tiempo estipulado, entonces el patrimonio de la quiebra permanecerá en el propietario de los bienes y el vendedor será únicamente otro acreedor general no garantizado del deudor en quiebra.

Si el comprador hizo una declaración falsa intencional por escrito con relación a la solvencia dentro de los tres meses antes de la entrega, entonces no se aplica el límite de 10 días.¹⁴³ El vendedor podría reclamar los bienes más de 10 días después de la entrega. Las solicitudes de crédito son importantes por este motivo. Pueden ser declaraciones relativas a la solvencia que inducen a un vendedor de materiales a entregar.

El derecho a reclamar los bienes después de la entrega será una ayuda limitada para el proveedor de materiales de construcción, no obstante, porque los bienes entregados normalmente se revenderán de inmediato por parte del comprador. Una vez que los montantes de 2x4 se usen en la construcción de una casa o que se coloque asfalto en la construcción en una carretera, el título (propiedad) de estos materiales ha pasado a través del comprador al propietario de dicha propiedad. Ya será muy tarde para reclamar. El derecho del vendedor a reclamar está sujeto a los derechos de este tipo del comprador durante el curso ordinario de los negocios o un comprador de buena fe.¹⁴⁴

También puede ser muy costoso o imposible para un proveedor de materiales de construcción reponer los bienes como grandes cantidades de grava. Note también que la

¹³⁵ UCC Fracción 2-508 (2).

¹³⁶ UCC Fracción 2-508, Comentario Oficial 2.

¹³⁷ UCC Fracción 2-507 (2).

¹³⁸ UCC Fracción 2-511 (3).

¹³⁹ En Ref. Helms Veneer Corp., 287, Sup. 840 (W.D. Va. 1968)

¹⁴⁰ UCC Fracción 2-702 (2).

¹⁴¹ En Ref. Helms Veneer Corp., 287, Sup. 840 (W.D. Va. 1968)

¹⁴² UCC Fracción 2-702 (2); En Ref. Helms Veneer Corp., 287, Sup. 840 (W.D. Va. 1968)

¹⁴³ UCC Fracción 2-702 (2).

¹⁴⁴ UCC Fracción 2-702 (3).

reclamación exitosa de los bienes excluye todos los demás recursos bajo UCC.¹⁴⁵ En otras palabras, el vendedor no puede reclamar los bienes y también demandar al comprador por los daños y perjuicios. No obstante, este derecho de reclamar puede proporcionar al vendedor una oportunidad de obtener algo de un deudor en quiebra donde el vendedor de otra forma no obtendría nada.

Cuando el vendedor descubre que el comprador es insolvente, el vendedor también puede rechazar futuras entregas, a menos de que el comprador pague en efectivo por futuras entregas y pague todos los bienes entregados hasta esa fecha.¹⁴⁶ El vendedor también puede detener cualesquier entregas que se estén realizando.¹⁴⁷

4. Excusa

Se excusará a un vendedor de las obligaciones contractuales si el desempeño del contrato, como se convino, “se ha hecho impracticable por la ocurrencia de una contingencia, la falta de ocurrencia de la cual era una suposición básica sobre la que se hizo el contrato”.¹⁴⁸

Si las entregas de piedra tenían que hacerse mediante barcaza y una sequía vació los canales que se iban a usar, el vendedor podría tener una excusa completa. Otros ejemplos serían una extrema escasez de materiales debido a disputas laborales o fallas en las cosechas. Un vendedor también está excusado del desempeño si el vendedor cumple de buena fe con las regulaciones gubernamentales que hicieron imposible el desempeño.¹⁴⁹ El embargo de armas después de la Guerra del Golfo sería un ejemplo práctico.

No es suficiente que el costo del desempeño para el vendedor se haya aumentado dramáticamente.¹⁵⁰ No es excusa que el vendedor vaya a perder dinero al desempeñar sus obligaciones. “Impracticabilidad” significa algo cercano a “imposibilidad” provocado por las condiciones inesperadas en la fecha del contrato.¹⁵¹ El vendedor no estará excusado de las condiciones que eran pronosticables para la fecha del contrato.

Para que se le excuse, el vendedor también debe “notificar al comprador la temporalidad de que habrá un retraso o no habrá entrega”.¹⁵² Un vendedor también tiene la obligación de asignar producción y entregas entre sus clientes en la medida que sea posible cuando esté afectada únicamente una parte de la capacidad del vendedor para desempeñarse.¹⁵³

5. Entrega Sustituta

En caso de que no esté disponible un método convenido de entrega o sea comercialmente impracticable, pero que “esté disponible un sustituto comercialmente razonable”, entonces el vendedor debe usar el método sustituto de entrega y el comprador deberá aceptarlo.¹⁵⁴

6. Derecho a Aseguramiento de Estado de Desempeño

¹⁴⁵ UCC Fracción 2-702 (3).

¹⁴⁶ UCC Fracción 2-702 (1).

¹⁴⁷ UCC Fracción 2-702 (1); UCC Fracción 2-705 (1)

¹⁴⁸ UCC Fracción 2-615 (a).

¹⁴⁹ UCC Fracción 2-615 (a).

¹⁵⁰ UCC Fracción 2-615, Comentario Oficial 4.

¹⁵¹ UCC Fracción 2-615, Comentario Oficial 1.

¹⁵² UCC Fracción 2-615 (c).

¹⁵³ UCC Fracción 2-615 (b).

¹⁵⁴ UCC Fracción 2-614 (1).

Un comprador de material tiene derecho a esperar que los bienes se le entreguen. Un vendedor de material tiene derecho a esperar el pago por los materiales. Cuando surjan bases razonables de “inseguridad”, la otra parte puede demandar por escrito un “aseguramiento adecuado del debido desempeño”.¹⁵⁵ Si un vendedor, por ejemplo, tiene bases razonables para creer que un comprador no podrá efectuar el pago, ese vendedor podría demandar una garantía de que el comprador es capaz de pagar, antes de que se entreguen los bienes.

“Entre comerciantes, lo razonable de las bases de inseguridad y la adecuación de cualquier seguro o garantía ofrecida serán determinados de acuerdo con las normas comerciales”.¹⁵⁶ El Comentario Oficial para UCC establece que el vendedor tiene bases razonables de inseguridad si un comprador se atrasa en su cuenta con el vendedor, aún cuando las fechas correspondientes tengan que ver con contratos legalmente distintos y separados.¹⁵⁷ Por otro lado, un comprador que requiera partes de precisión tiene las bases razonables de inseguridad si descubre que el vendedor está haciendo entregas defectuosas de dichas partes a otros compradores.¹⁵⁸

7. Repudio Anticipado

Si cualquiera de las partes “repudia el contrato”, la otra parte puede considerar el contrato como “violado” en la fecha de repudio y no tiene que esperar hasta que se deba llevar a cabo el cumplimiento de las obligaciones.¹⁵⁹ Por ejemplo, un proveedor de materiales le puede decir a un comprador que no podrá entregar o el comprador puede notar que ha cerrado la planta de manufactura del vendedor. En cualquier caso, el comprador no tiene que esperarse hasta que se venza el plazo de entrega para declarar que el vendedor cometió una violación. Una vez que el contrato sea “repudiado”, el comprador puede hacer arreglos para bienes sustitutos y hacer que el vendedor se haga responsable por los daños y perjuicios.¹⁶⁰

Se puede retractar un repudio, a menos de que la parte agravada haya cambiado materialmente su posición.¹⁶¹

Un “contrato a plazo” es un contrato que requiere múltiples entregas de materiales en lotes separados.¹⁶² Existen reglas especiales si existen defectos en cualquier entrega de un contrato a plazos.¹⁶³

VI. RECURSOS PARA VIOLACIÓN DE CONTRATO

A. Recursos del Vendedor

Si un comprador no efectúa un pago de su deuda o rechaza erróneamente los bienes o repudia el contrato, entonces el vendedor puede:

- i. retener la entrega de los demás productos,
- ii. detener cualquier entrega que se esté realizando,

¹⁵⁵ UCC Fracción 2-609 (1).

¹⁵⁶ UCC Fracción 2-609 (2).

¹⁵⁷ UCC Fracción 2-609, Comentario Oficial 3.

¹⁵⁸ UCC Fracción 2-609, Comentario Oficial 3.

¹⁵⁹ UCC Fracción 2-610.

¹⁶⁰ UCC Fracción 2-610 (b).

¹⁶¹ UCC Fracción 2-611.

¹⁶² UCC Fracción 2-612 (1).

¹⁶³ UCC Fracción 2-612.

- iii. revender los bienes y argumentar que el comprador es responsable de cualesquier daños y perjuicios (como los costos de venta y cualesquier costos de venta),
- iv. recuperar las ganancias perdidas,
- v. cancelar el contrato.¹⁶⁴

El vendedor debe hacer cualquier reventa de los bienes en una forma “comercialmente razonable”.¹⁶⁵ Si el vendedor tiene derecho a daños y perjuicios, estos se calculan subcontratando el precio contractual del precio de mercado en la fecha y lugar en que los bienes se iban a entregar más cualesquier costos incidentales menos los gastos ahorrados por la violación.¹⁶⁶

En circunstancias inusuales, el vendedor podría demandar al comprador por el precio total del contrato. Esto normalmente sucede si los bienes fueron especialmente manufacturados y no pueden ser revendidos después de un esfuerzo razonable.¹⁶⁷ El vendedor usualmente necesitará llevar a cabo los pasos razonables para revender los bienes y para demandar al comprador por las ganancias perdidas y daños y perjuicios.

B. Recursos del Comprador

En caso de que un vendedor no efectúe una entrega o que el vendedor haga una entrega defectuosa, el comprador puede rechazar los bienes, rechazar el contrato y: a) obtener bienes “de cobertura” (materiales sustitutos) o b) recuperar daños y perjuicios por la falta de entrega.¹⁶⁸ El comprador también puede recuperar daños y perjuicios por los defectos de cualesquier bienes aceptados.¹⁶⁹

Si el comprador cubre y obtiene apropiadamente los bienes sustitutos, el comprador también tiene derecho a recuperar del vendedor el costo de esa cobertura (con un crédito para el precio del contrato).¹⁷⁰ El comprador también puede obtener daños y perjuicios por daños incidentales como el costo de manejo de bienes defectuosos entregados por el vendedor, el costo de obtener la cobertura y el costo del retraso.¹⁷¹ El comprador tendrá derecho a daños consecuenciales únicamente si el vendedor tiene motivos para conocer las necesidades particulares del comprador.¹⁷² Dichos daños consecuenciales pueden ser previsibles por el vendedor.¹⁷³ El comprador tiene la obligación de mitigar los daños consecuenciales buscando la cobertura adecuada (bienes sustitutos).¹⁷⁴

Los daños y perjuicios del comprador por la falta de entrega serían la diferencia entre el precio de mercado en el momento en que el comprador tuvo conocimiento de la violación y el precio contractual, más cualesquier daños incidentales y consecuenciales permisibles.¹⁷⁵ Esto da al comprador un incentivo para obtener los mejores bienes sustitutos disponibles al mejor precio disponible de inmediato después de que el comprador se entere de la violación.

¹⁶⁴ UCC Fracción 2-703, Consulte también UCC Fracciones 2-704, 2-705, 2-706 y 2-708.

¹⁶⁵ UCC Fracción 2-706.

¹⁶⁶ UCC Fracción 2-708 (1).

¹⁶⁷ UCC Fracción 2-709.

¹⁶⁸ UCC Fracción 2-711.

¹⁶⁹ UCC Fracción 2-714 (1).

¹⁷⁰ UCC Fracción 2-712 (2).

¹⁷¹ UCC Fracción 2-712 (2).

¹⁷² UCC Fracción 2-714.

¹⁷³ UCC Fracción 2-715 (2) (a).

¹⁷⁴ UCC Fracción 2-715 (2) (a).

¹⁷⁵ UCC Fracción 2-713 (1).

Si el comprador decide aceptar los bienes defectuosos, el vendedor aún será responsable de la violación de la garantía.¹⁷⁶ Los daños y perjuicios por esa violación de garantía son la diferencia entre el valor de los bienes aceptados y el valor de los bienes que hubieran sido entregados como garantizados.¹⁷⁷ El comprador tiene derecho a daños incidentales y consecuenciales.¹⁷⁸

Un comprador rara vez tiene derecho a un “desempeño específico” de un contrato para entrega de bienes.¹⁷⁹ Únicamente si los bienes realmente son únicos y no están disponibles en otra parte, los daños y perjuicios monetarios no compensarían adecuadamente al vendedor, es posible que un comprador fuerce al vendedor a desempeñarse y entregar los bienes contractuales.¹⁸⁰

Si un comprador rechaza, haciendo uso de su derecho, los bienes defectuosos, el comprador tendrá un interés de garantía en los bienes por el costo razonable del manejo de los bienes.¹⁸¹ Si el comprador rechaza, estando en su derecho, los bienes y el vendedor entrega al comprador instrucciones sobre cómo manejar o revendedor los bienes, el comprador puede demandar el reembolso de los gastos de esos pasos o acciones a realizar.¹⁸²

© (1997,2005) James D. Fullerton, Clifton, VA (703) 818-2600 www.FullertonLaw.com

¹⁷⁶ UCC Fracción 2-714.

¹⁷⁷ UCC Fracción 2-714 (2).

¹⁷⁸ UCC Fracción 2-714 (3).

¹⁷⁹ UCC Fracción 2-716.

¹⁸⁰ UCC Fracción 2-716.

¹⁸¹ UCC Fracción 2-711 (3).

¹⁸² UCC Fracción 2-603 (2).