



Asamblea General

Distr. general
22 de marzo de 2006
Español
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional**
39º período de sesiones
Nueva York, 19 de junio a 7 de julio de 2006

Aspectos jurídicos del comercio electrónico

Nota explicativa de la Convención sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales

Nota de la Secretaría

Adición

1. La Comisión aprobó el proyecto final de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales (en adelante “la Convención”) en su 38º período de sesiones (Viena, 4 a 15 de julio de 2005). La Convención fue posteriormente adoptada por la Asamblea General y quedó abierta a la firma el
2. Al aprobar el proyecto final en su 38º período de sesiones para someterlo a la Asamblea General, la Comisión solicitó a la Secretaría que preparase notas explicativas sobre el texto del proyecto de convención y que se las presentara en su 39º período de sesiones (véase A/60/17, párr. 165).
3. En el anexo I del presente documento se formulan observaciones sobre cada artículo de la Convención. La Comisión tal vez desee tomar nota de las explicaciones y pedir a la Secretaría que las publique junto con el texto definitivo de la Convención.



IV. Observaciones artículo por artículo (*continuación*)

CAPÍTULO III. UTILIZACIÓN DE LAS COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS EN LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

...

Artículo 11. Invitaciones para presentar ofertas

Toda propuesta de celebrar un contrato presentada por medio de una o más comunicaciones electrónicas que no vaya dirigida a una o varias partes determinadas, sino que sea generalmente accesible para toda parte que haga uso de sistemas de información, así como toda propuesta que haga uso de aplicaciones interactivas para hacer pedidos a través de dichos sistemas, se considerará una invitación a presentar ofertas, salvo que indique claramente la intención de la parte que presenta la propuesta de quedar obligada por su oferta en caso de que sea aceptada.

1. Finalidad del artículo

1. El presente artículo está inspirado en el párrafo 1 del artículo 14 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa. Su finalidad es aclarar una cuestión que ha generado intensos debates desde el advenimiento de Internet, a saber, la cuestión de si las partes que ofrecen bienes o servicios a través de sistemas de comunicación de acceso público general, como los sitios en la red de Internet, quedan obligadas por los anuncios que publican en sus páginas electrónicas (A/CN.9/509, párr. 75).

2. En los medios sobre papel, los anuncios en periódicos, emisoras de radio, canales de televisión, catálogos, prospectos, listas de precios y otros medios no dirigidos a una o varias personas determinadas sino de acceso público general son considerados invitaciones a presentar ofertas (según algunos juristas, también lo son cuando van dirigidos a un grupo específico de clientes), dado que en esos casos se considera que no hay intención de quedar vinculado. Por la misma razón, la mera exposición de mercancías en los escaparates o en las estanterías de comercios de autoservicio suele verse como invitaciones a presentar ofertas. Esa interpretación es coherente con el párrafo 2 del artículo 14 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa en virtud del cual toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será tenida por una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario (A/CN.9/509, párr. 76).

3. De conformidad con el principio de neutralidad respecto de los medios técnicos utilizables, la CNUDMI estimó que la solución para las operaciones electrónicas no debería diferir de la solución aplicada a situaciones equivalentes en el contexto de los documentos sobre papel. Por consiguiente, la CNUDMI convino en que, por regla general, debería considerarse que toda empresa que anuncie sus productos o servicios por algún sitio en Internet, o en alguna otra red abierta, está únicamente invitando a quienes tengan acceso a dicho sitio a presentar sus ofertas. Por ello, ninguna oferta de productos o servicios por Internet constituiría, en principio, una oferta que sea vinculante para el ofertante (A/CN.9/509, párr. 77).

2. Fundamento de la regla

4. Si el concepto de “oferta” de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa se traslada a un entorno electrónico, se debe considerar que toda empresa que anuncie sus productos o servicios por algún sitio en Internet, o en alguna otra red abierta, está únicamente invitando a quienes tengan acceso a dicho sitio a presentar sus ofertas. Por ello, ninguna oferta de productos o servicios por Internet constituiría, en principio, una oferta que sea vinculante.

5. La dificultad en este contexto está en dar con una regla ponderada y equitativa que respete la intención de un comerciante de quedar o no obligado por su oferta, por una parte, y que ampare a toda persona que se fíe de dicha oferta y la acepte de buena fe, por otra. La tecnología de Internet hace posible dirigir información personalizada y detallada a un número virtualmente ilimitado de personas y dicha tecnología permite que los contratos se celebren casi instantáneamente, o al menos crea la impresión de que se ha celebrado así un contrato.

6. En la doctrina jurídica se ha señalado que el modelo de la “invitación a presentar ofertas o a negociar” puede no resultar adecuado para una transposición sin reservas al contexto de Internet (véase A/CN.9/WG.IV/WP.104/Add.1, párrs. 4 a 7). Uno de los criterios posibles para distinguir entre una oferta vinculante y una oferta publicitaria o invitación a negociar podría basarse en la naturaleza de las solicitudes utilizadas por las partes. En la doctrina jurídica sobre la contratación electrónica se ha propuesto una distinción entre los sitios informáticos que ofrecen bienes o servicios por conducto de programas o aplicaciones interactivas y los que usan aplicaciones no interactivas. Si en un sitio informático se presenta únicamente información sobre una empresa y sus productos, y si todo contacto con los posibles clientes ha de establecerse por un conducto ajeno al medio electrónico utilizado, en dicho caso apenas habría diferencia alguna respecto de un anuncio convencional. Sin embargo, un sitio informático en Internet dotado de aplicaciones interactivas permitiría, en principio, entablar negociaciones y celebrar de inmediato el contrato (y si se trata de mercancías virtuales, incluso darle cumplimiento inmediato). En la doctrina jurídica sobre el comercio electrónico se ha propuesto que una oferta presentada por conducto de una aplicación interactiva sea tenida por una oferta “abierta a la aceptación mientras duren las existencias”, por oposición a una “invitación a negociar”. Esta propuesta es, por lo menos a simple vista, compatible con la doctrina jurídica relativa a las operaciones tradicionales. Ciertamente es que el concepto de oferta al público que sea vinculante para el ofertante “mientras duren las existencias” también está reconocida en el marco de las operaciones de compraventa internacional.

7. En favor de ese enfoque se ha sostenido que las partes que aceptan ofertas de bienes o servicios efectuadas a través de aplicaciones interactivas llegarían a la conclusión de que las ofertas efectuadas a través de esos sistemas eran firmes y de que, al hacer un pedido, podían estar concertando válidamente un contrato en ese momento vinculante. Se ha argumentado que esas partes deberían poder invocar esta presunción razonable, dadas las notables consecuencias económicas que puede tener la frustración de un contrato, en particular en el caso de compras de productos básicos u otros bienes con precios muy fluctuantes. Se ha sostenido, además, que si la utilización de las aplicaciones interactivas entrañara determinadas consecuencias jurídicas, habría más transparencia en las prácticas comerciales, alentándose así a las entidades comerciales a declarar expresamente si estaban o no dispuestas a

quedar vinculadas por la aceptación de ofertas de bienes o servicios o si tan sólo invitaban a hacer ofertas (A/CN.9/509, párr. 81).

8. La CNUDMI examinó esos argumentos detenidamente. El consenso final fue que el alcance potencialmente ilimitado de Internet exigía proceder con cautela a la hora de establecer el valor jurídico de esas “ofertas”. Se sostuvo que el hecho de asociar una presunción de intención irrevocable a la utilización de aplicaciones interactivas podría perjudicar al vendedor que sólo dispusiera de existencias limitadas de las mercancías ofrecidas, si se veía obligado a atender todos los pedidos recibidos de un número potencialmente ilimitado de compradores. (A/CN.9/546, párr. 107). A fin de evitar ese riesgo, las entidades que ofrecen bienes o servicios a través de un sitio de Internet, dotado de una aplicación interactiva que permite negociar y tramitar de forma inmediata los pedidos de bienes o servicios, suelen indicar en el mismo sitio que no quedan obligadas por dicha oferta. La CNUDMI estimó que si ésta era la práctica comercial corriente, la Convención no debería cambiarla radicalmente (A/CN.9/509, párr. 82; A/CN.9/528, párr. 116).

3. Concepto de aplicación interactiva e intención de quedar obligado en caso de aceptación

9. El principio general de que las ofertas de bienes y servicios accesibles a un número ilimitado de personas no son vinculantes se aplica incluso cuando la oferta se hace a través de una aplicación interactiva. Una “aplicación interactiva” suele ser una combinación de equipo y programas informáticos con los que se transmiten ofertas de bienes y servicios de tal manera que las partes intercambian información de forma estructurada con miras a celebrar automáticamente un contrato. La expresión “aplicación interactiva” describe una situación evidente para cualquier persona que tenga acceso al sistema, a saber, que se le insta a intercambiar información a través de ese sistema siguiendo instrucciones y dando respuestas inmediatas que parecen pasos totalmente automatizados (A/60/17, párr. 87). Poco importa la manera en que el sistema funcione internamente y el grado efectivo de automaticidad que tenga (por ejemplo, si se requieren otras acciones, ejecutadas por un ser humano o por una máquina, a fin de que la celebración de un contrato o la tramitación de un pedido se concreten efectivamente) (A/CN.9/546, párr.114).

10. La CNUDMI reconoce que en algunas situaciones tal vez sea apropiado considerar que una propuesta de celebración de un contrato que se transmita por aplicaciones interactivas demuestra la intención de la parte de quedar obligada en caso de aceptación. De hecho, algunos modelos comerciales se basan en la regla de que las ofertas realizadas mediante aplicaciones interactivas tienen carácter vinculante. En esos casos, el posible problema de las limitadas existencias de un producto o de la oferta limitada de un servicio pertinente se resuelve especificando que las ofertas están limitadas por las cantidades disponibles y registrando automáticamente los pedidos en el orden cronológico en que se reciben (A/CN.9/546, párr. 112). La CNUDMI observó también que en algunos casos la jurisprudencia parecía apoyar la opinión de que las ofertas realizadas mediante los denominados acuerdos de “pulsar y comprar” (click-wrap) y en subastas por Internet podían considerarse vinculantes (A/CN.9/546, párr. 109, véase también A/CN.9/WG.IV/WP.104/Add.1, párrs. 11 a 17). No obstante, el grado en que esa intención existe efectivamente ha de analizarse a la luz de todas las circunstancias del caso (por ejemplo, las autoexoneraciones de responsabilidad del vendedor o las

cláusulas y condiciones generales de la plataforma de subasta). Como regla general, la CNUDMI estimó que sería desaconsejable suponer que toda persona que hace ofertas mediante aplicaciones interactivas siempre tenía la intención de que fueran vinculantes, ya que tal suposición no reflejaba la práctica habitual en el mercado (A/CN.9/546, párr. 112).

11. Cabe señalar que la propuesta de celebrar un contrato sólo constituye una oferta si se cumplen varias condiciones. En un contrato de compraventa regido por la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, por ejemplo, la propuesta constituirá una oferta si es suficientemente precisa, lo que implica que han de indicarse las mercaderías y, expresa o tácitamente, señalarse la cantidad y el precio o ha de preverse un medio para determinarlos¹. La finalidad del artículo 11 no es establecer reglas especiales que regulen la formación de un contrato en el comercio electrónico. Por consiguiente, la intención de una parte de quedar obligada no sería suficiente para que una propuesta constituya una oferta, cuando no se cumplen los demás requisitos (A/CN.9/546, párr. 111).

Referencias a la labor preparatoria

CNUDMI, 38º período de sesiones (Viena, 4 a 15 de julio de 2005)	A/60/17, párrs. 85 a 88
Grupo de Trabajo IV, 44º período de sesiones (Viena, 11 a 22 de octubre de 2004)	A/CN.9/571, párrs. 167 a 172
Grupo de Trabajo IV, 42º período de sesiones (Viena, 17 a 21 de noviembre de 2003)	A/CN.9/546, párrs. 106 a 116
Grupo de Trabajo IV, 41º período de sesiones (Nueva York, 5 a 9 de mayo de 2003)	A/CN.9/528, párrs. 109 a 120
Grupo de Trabajo IV, 39º período de sesiones (Nueva York, 11 a 15 de marzo de 2002)	A/CN.9/509, párrs. 74 a 85

Artículo 12. Empleo de sistemas automatizados de mensajes para la formación de un contrato

No se negará validez ni fuerza ejecutoria a un contrato que se haya formado por la interacción entre un sistema automatizado de mensajes y una persona física, o por la interacción entre sistemas automatizados de mensajes, por la simple razón de que ninguna persona física haya revisado cada uno de los distintos actos realizados a través de los sistemas o el contrato resultante de tales actos ni haya intervenido en ellos.

1. Finalidad del artículo

12. La utilización cada vez más frecuente en el comercio electrónico de sistemas automatizados de mensajes, denominados a veces “agentes electrónicos”, ha inducido a especialistas en algunos ordenamientos a revisar la doctrina jurídica tradicional sobre formación de un contrato a fin de determinar su viabilidad en caso de que un contrato se forme sin intervención de una persona física.

13. Los instrumentos de derecho uniforme vigentes no excluyen de ningún modo la utilización de sistemas automatizados de mensajes, por ejemplo, en la emisión de

¹ Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, artículo 14, párrafo 1.

órdenes de compra o la tramitación de pedidos. Pareciera ser el caso de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, en la que se faculta a las partes para establecer sus propias reglas, por ejemplo, en un acuerdo de asociación comercial con intercambio electrónico de datos (EDI) que regule la utilización de “agentes electrónicos”. La Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico carece también de una disposición concreta en la materia. Aunque nada parece obstaculizar el empleo de sistemas totalmente automatizados de mensajes, la Ley Modelo no los regula específicamente, salvo la disposición general enunciada en el apartado b) del párrafo 2 del artículo 13 sobre la atribución de los mensajes de datos.

14. Aun si no cupiera modificar los principios generales del derecho de los contratos, la CNUDMI estimó que sería útil que la Convención tuviera disposiciones que favorecieran la utilización de sistemas automatizados de mensajes en el comercio electrónico. Varios países han considerado necesario, o al menos útil, incorporar disposiciones similares a sus respectivas legislaciones sobre el comercio electrónico (A/CN.9/546, párrs. 124 a 126). El artículo 12 de la Convención enuncia una norma no discriminatoria cuya finalidad es precisar que el hecho en sí de que ninguna persona física dé origen a una operación determinada ni revise los actos realizados no es óbice para la formación del contrato. Por consiguiente, si bien un contrato puede quedar invalidado de algún otro modo por varios motivos previstos en el derecho interno, el solo hecho de que se haya utilizado un sistema automatizado de mensajes a efectos de la formación de un contrato no privará a éste de eficacia, validez ni de fuerza ejecutoria.

2. Atribución de las acciones ejecutadas por un sistema automatizado de mensajes

15. En la actualidad, la atribución a una persona física o jurídica de las acciones ejecutadas por un sistema automatizado de mensajes se basa en la idea de que los parámetros técnicos con que se programa un sistema circunscriben su capacidad de funcionamiento. No obstante, cabe la posibilidad, al menos en teoría, de que puedan concebirse futuras generaciones de sistemas automatizados de información con capacidad de funcionamiento autónomo, no simplemente automático. En otras palabras, es posible que, gracias a la evolución de la inteligencia artificial, una computadora llegue a ser capaz de aprender de la experiencia, modificar las instrucciones que componen sus propios programas e incluso formular nuevas instrucciones.

16. Ya durante la preparación de la Ley Modelo sobre Comercio Electrónico, la CNUDMI había considerado que, si bien la expresión “agente electrónico” se había utilizado por razones de conveniencia, la analogía entre un sistema automatizado de mensajes y un agente de ventas no era adecuada. Los principios generales del derecho aplicables a los agentes (por ejemplo, los principios relativos a la limitación de la responsabilidad por conducta errónea del agente) no podían utilizarse en relación con el funcionamiento de tales sistemas. La CNUDMI consideró asimismo que, como principio general, la persona (ya sea física o jurídica) en cuyo nombre se programaba una computadora debía ser en definitiva responsable de todo mensaje generado por la máquina (A/CN.9/484, párrs. 106 y 107).

17. El artículo 12 es una disposición habilitante y no debería entenderse erróneamente que transforma en sujeto de derechos y deberes un sistema automatizado de mensajes o una computadora. Debería interpretarse que las

comunicaciones electrónicas que son generadas automáticamente por un sistema de mensajes o una computadora sin intervención humana “proceden” de la entidad jurídica en nombre de la cual funciona el sistema de mensajes o la computadora. Las cuestiones relativas al sujeto de la acción que podrían plantearse en ese contexto han de ser zanjadas con arreglo a normas al margen de la Convención.

3. Medios de indicar consentimiento y grado de intervención humana

18. Cuando un contrato se forma por la interacción de un sistema automatizado de mensajes y una persona física, o por la interacción de sistemas automatizados de mensajes, el consentimiento de las partes contratantes puede indicarse de varias formas. Las computadoras pueden intercambiar mensajes automáticamente según una norma establecida; una persona puede tocar o pulsar un icono o un lugar designado en una pantalla de computadora. En el artículo 12 no se pretende enumerar las distintas formas de expresar consentimiento por coherencia con el principio de neutralidad respecto de los medios técnicos utilizables y porque toda lista ilustrativa correría el riesgo de ser incompleta o de no estar actualizada, pues tal vez se utilizaban ya, o se utilizarían ampliamente en el futuro, otros medios no expresamente mencionados en el texto para indicar consentimiento (A/CN.9/509, párr. 89).

19. La norma central del artículo es que la validez de un contrato no exige que ninguna persona física haya revisado cada uno de los distintos actos realizados a través del sistema automatizado de mensajes o el contrato resultante de tales actos. Para los fines del artículo 12, no tiene importancia que todos los sistemas de mensajes utilizados sean totalmente automatizados o sólo semiautomatizados (por ejemplo, cuando algunas de las acciones sólo pueden realizarse tras alguna forma de intervención de una persona física), siempre que uno de ellos como mínimo ejecute los distintos actos sin necesidad de que una persona física los “revise o intervenga” (A/CN.9/527, párr. 114).

Referencias a la labor preparatoria

CNUDMI, 38º período de sesiones (Viena, 4 a 15 de julio de 2005)	A/60/17, párrs. 89 a 92
Grupo de Trabajo IV, 44º período de sesiones (Viena, 11 a 22 de octubre de 2004)	A/CN.9/571, párrs. 173 y 174
Grupo de Trabajo IV, 39º período de sesiones (Nueva York, 11 a 15 de marzo de 2002)	A/CN.9/509, párrs. 99 a 103

Artículo 13. Disponibilidad de las condiciones contractuales

Nada de lo dispuesto en la presente Convención afectará a la aplicación de regla de derecho alguna por la que se obligue a una parte que negocie algunas o todas las condiciones de un contrato mediante el intercambio de comunicaciones electrónicas a poner a disposición de la otra parte contratante, de determinada manera, las comunicaciones electrónicas que contengan las condiciones del contrato, ni eximirá a una parte que no lo haga de las consecuencias jurídicas de no haberlo hecho.

1. Condiciones contractuales en el comercio electrónico

20. Salvo en el caso de las operaciones puramente verbales, la mayoría de los contratos negociados por medios corrientes se hacen constar en algún tipo de registro tangible, al que las partes pueden remitirse en caso de duda o controversia. En la contratación electrónica es posible que ese registro, que tal vez consista en un mensaje de datos, se conserve únicamente de forma provisional o pueda ser consultado únicamente por la parte cuyo sistema de información sirvió para celebrar el contrato. Así se explica que en algunas leyes recientes de comercio electrónico la persona que ofrece bienes o servicios mediante sistemas de información de acceso público esté obligada a prever medios para archivar o imprimir las condiciones contractuales.

21. Pareciera que la imposición de tales obligaciones obedece al interés por fortalecer la seguridad jurídica, la transparencia y la previsibilidad de las operaciones internacionales realizadas por vía electrónica. Puede observarse que en algunas legislaciones internas se exige que se proporcionen ciertas informaciones o que se disponga de ciertos medios técnicos que den acceso a las condiciones contractuales, de modo que éstas puedan archivarse y reproducirse, cuando no exista un acuerdo previo entre las partes, como sería un contrato de sociedad comercial o de otra índole.

22. En el ámbito interno se prevé una amplia gama de consecuencias jurídicas por incumplir el requisito de dar acceso a las condiciones contractuales negociadas por vía electrónica. En algunos ordenamientos jurídicos tal incumplimiento constituye un delito administrativo y se impone el pago de una multa al infractor. En otros, la ley faculta al cliente para que solicite una orden judicial de todo tribunal con competencia en el contrato, por la que se exija al proveedor del servicio que cumpla el requisito. En algunos otros ordenamientos, la consecuencia consiste en prorrogar el plazo durante el cual el consumidor puede resolver el contrato, que correrá sólo a partir del momento en que el comerciante haya cumplido sus obligaciones. En la mayoría de los casos, las sanciones enumeradas no excluyen otras consecuencias que puedan contemplarse en alguna otra normativa, como las sanciones impuestas en virtud de la legislación sobre competencia leal.

2. No interferencia en los requisitos establecidos en el derecho interno

23. La CNUDMI examinó detenidamente la conveniencia de incluir disposiciones por las que se obligara a una parte a poner a disposición de la otra parte las condiciones contractuales negociadas por vía electrónica. Se puntualizó asimismo que esas obligaciones no se prescribían en la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa ni en la mayoría de los instrumentos internacionales que regulaban los contratos comerciales. Así pues, la CNUDMI se encontraba ante la disyuntiva de decidir, como cuestión de principio, si propondría que se impusieran obligaciones a las partes que comercian por vía electrónica a las que no estaban sometidas cuando el contrato se celebraba por medios más tradicionales.

24. La CNUDMI reconoció que, cuando las partes negocian a través de redes abiertas, como Internet, existe el riesgo concreto de que se les pida que acepten determinadas condiciones y requisitos expuestos por el vendedor, a las que tal vez no tengan acceso ulteriormente. Esta situación, muy corriente tratándose de consumidores, que se da también en negociaciones entre entidades comerciales o

comerciantes profesionales, puede ser desfavorable para la parte que acepta las condiciones contractuales de la otra parte. Se sostuvo que el problema descrito no tenía la misma magnitud en las comunicaciones realizadas por medios no electrónicos, ya que, salvo en los contratos puramente verbales, en la mayoría de los casos las partes tendrían acceso a un documento tangible o material en el que figuraran las condiciones que regían su contrato (A/CN.9/546, párr. 134). Se sostuvo, además, que la obligación de dar acceso a las condiciones contractuales negociadas por vía electrónica, y posiblemente también a las modificaciones subsiguientes de las condiciones contractuales modelo, promovería las buenas prácticas comerciales y sería igualmente provechosa para el comercio entre empresas y de éstas con los consumidores (A/CN.9/571, párr. 178).

25. Sin embargo, en última instancia se decidió no introducir la obligación de dar acceso a las condiciones contractuales porque, de hacerlo, se impondrían reglas no existentes en el contexto de las operaciones consignadas sobre papel, lo que equivaldría a apartarse de la política seguida en la Convención de no crear una dualidad de regímenes para los contratos consignados sobre papel, por una parte, y para las operaciones realizadas por medios electrónicos, por otra (A/CN.9/509, párr. 123). Se consideró también que no sería viable establecer un repertorio de las posibles consecuencias jurídicas que entrañaría el incumplimiento del requisito de poner a disposición de la otra parte las condiciones contractuales y que sería absurdo prever ese tipo de deber en la Convención si a la vez no se imponían sanciones (A/CN.9/571, párr. 179). Por ejemplo, la CNUDMI descartó, por considerarla una solución inédita, la posibilidad de que el incumplimiento de tal requisito invalidara un contrato comercial, dado que en otros instrumentos, como la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, no se ha tratado el tema de la validez de un contrato. Por otra parte, prever otro tipo de sanciones, como la responsabilidad civil o extracontractual o sanciones administrativas, excedía del alcance de un instrumento uniforme sobre derecho mercantil (A/CN.9/571, párr. 177).

26. Se mantuvo el artículo 13 en el texto como recordatorio a las partes de que las disposiciones habilitantes de la Convención no las eximen de la obligación de poner las condiciones contractuales a disposición de la otra parte que les pudieran imponer los reglamentos internos aplicables a la prestación de servicios por medios electrónicos, en particular los regímenes de protección del consumidor (A/CN.9/509, párr. 63).

3. Carácter de las normas jurídicas que regulan la disponibilidad de las condiciones contractuales

27. La expresión “regla de derecho alguna” empleada en el artículo 13 tiene el mismo sentido que las palabras “la ley” del artículo 9. La primera denota normas de origen legislativo, reglamentario y jurisprudencial, así como de origen procesal; no comprende, en cambio, las normas jurídicas que no hayan pasado a formar parte del derecho interno del Estado, como la *lex mercatoria*, pese a que en ocasiones se utiliza la expresión “regla de derecho” en ese sentido amplio (A/60/17, párr. 94). [¿Por qué utilizar el pasado?]

Referencias a la labor preparatoria

CNUDMI, 38º período de sesiones (Viena, 4 a 15 de julio de 2005)	A/60/17, párrs. 93 y 94
Grupo de Trabajo IV, 44º período de sesiones (Viena, 11 a 22 de octubre de 2004)	A/CN.9/571, párrs. 175 a 181
Grupo de Trabajo IV, 42º período de sesiones (Viena, 17 a 21 de noviembre de 2003)	A/CN.9/546, párrs. 130 a 135
Grupo de Trabajo IV, 39º período de sesiones (Nueva York, 11 a 15 de marzo de 2002)	A/CN.9/509, párrs. 122 a 125

Artículo 14. Error en las comunicaciones electrónicas

1. Cuando una persona física cometa un error al introducir los datos de una comunicación electrónica intercambiada con el sistema automatizado de mensajes de otra parte y dicho sistema no le brinde la oportunidad de corregir el error, esa persona, o la parte en cuyo nombre ésta haya actuado, tendrá derecho a retirar la parte de la comunicación electrónica en que se produjo dicho error, si:

a) La persona, o la parte en cuyo nombre haya actuado esa persona, notifica a la otra parte el error tan pronto como sea posible después de haberse percatado de éste y le indica que lo ha cometido; y si

b) La persona, o la parte en cuyo nombre haya actuado esa persona, no ha utilizado los bienes o servicios ni ha obtenido ningún beneficio material o valor de los bienes o servicios, si los hubiere, que haya recibido de la otra parte.

2. Nada de lo dispuesto en el presente artículo afectará a la aplicación de regla de derecho alguna que regule las consecuencias de un error cometido, a reserva de lo dispuesto en el párrafo 1.

1. El comercio electrónico y la comisión de errores

28. La comisión de equivocaciones y errores se vincula estrechamente a la utilización de sistemas automatizados de mensajes en el comercio electrónico. Los errores pueden originarse en la acción de una persona (por ejemplo, los errores mecanográficos) u obedecer al mal funcionamiento del sistema de mensajes en uso.

29. Alguna legislación reciente sobre comercio electrónico, incluida la de incorporación de la Ley Modelo de la CNUDMI al derecho interno, prevé disposiciones que regulan los errores cometidos por una persona física al utilizar el sistema informático automatizado de otra persona, en las que suelen establecerse las condiciones en que una persona física no quedará obligada por un contrato en caso de cometer un error en la comunicación electrónica. El fundamento de ese tipo de disposiciones parece ser el riesgo relativamente más elevado de que se cometan errores humanos en operaciones en las que interviene una persona física, por una parte, y un sistema informático automatizado, por la otra, en comparación con operaciones en las que intervienen únicamente personas físicas. Los errores cometidos por la persona física en una situación de esa índole podrían resultar irreversibles una vez que se envíe la aceptación. De hecho, en una operación entre personas físicas hay más posibilidades de rectificar el error antes de que las partes hayan obrado en consecuencia. En cambio, cuando una persona física comete un

error al operar con el sistema automatizado de mensajes de la otra parte, tal vez no sea factible corregirlo antes de que ésta haya despachado el pedido o procedido a cumplir lo que se solicitaba en la comunicación errónea.

30. La CNUDMI examinó detenidamente la conveniencia de regular los errores en la Convención. Se observó que en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico, que no trata de las cuestiones sustantivas que se plantean en la formación de contratos, no aborda las consecuencias jurídicas derivadas de equivocaciones y errores en la contratación electrónica. Además, en el apartado a) del artículo 4 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa se establece expresamente que las cuestiones relativas a la validez de un contrato de compraventa se excluyen de su ámbito de aplicación; en cambio, otros textos internacionales, como los Principios del UNIDROIT relativos a los contratos mercantiles internacionales, se ocupan de las consecuencias de los errores para la validez del contrato, aunque de forma restrictiva².

31. La CNUDMI era consciente de que debía evitar interferir innecesariamente en principios consagrados del derecho de los contratos y crear disposiciones sobre operaciones electrónicas capaces de apartarse de otras normas aplicables a otros modos de negociación. Con todo, estimó que era necesario establecer una disposición que tratara concretamente de tipos de errores que se definirían en sentido estricto, por razón del riesgo relativamente superior de que ocurrieran errores humanos al negociar electrónicamente a través de sistemas informáticos automatizados que al negociar por medios más tradicionales (A/CN.9/509, párr. 105). El régimen jurídico de los contratos en algunos países confirmaba la necesidad de incluir el artículo, si se tiene en cuenta, por ejemplo, ciertas reglas que exigen que la parte que invoca el error demuestre que la otra parte sabía o debió haber sabido que se había cometido un error. Si bien existen medios para demostrarlo si hay una persona en cada extremo de la operación, el hecho de que se sabía que hubo error puede ser prácticamente imposible de demostrar cuando en el extremo de una relación se encuentra, en vez de una persona, un sistema automatizado (A/CN.9/548, párr. 18).

2. Alcance y finalidad del artículo

32. El artículo 14 se refiere a una situación muy concreta: los errores que ocurren en las transmisiones entre una persona física y un sistema automatizado de mensajes cuando éste no está dotado de un medio que permita a la persona rectificar el error. Los requisitos para retirar o anular la comunicación electrónica viciada por un error, en cambio, han de regirse por el derecho interno (A/60/17, párr. 96).

33. El artículo regula únicamente los errores cometidos por una persona física, no de una computadora u otra máquina. Sin embargo, el derecho a anular una parte de la comunicación electrónica no le asiste a la persona física sino a la parte en cuyo nombre esa persona ha obrado (A/CN.9/548, párr. 22).

34. En general, los errores generados por cualquier sistema automatizado deberían ser atribuidos en última instancia a la persona en cuyo nombre funcionaban. No obstante, ya durante la preparación de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre

² Principios del UNIDROIT relativos a los contratos mercantiles internacionales, artículos 3.5 y 3.6.

Comercio Electrónico, se sostuvo que quizá hubiera circunstancias que justificaran la mitigación de ese principio, como cuando el sistema automatizado generara mensajes erróneos de manera razonablemente imprevisible para la persona en cuyo nombre funcionaba el sistema. En la práctica, el grado de responsabilidad por todas sus acciones de la parte en cuyo nombre funciona el sistema podrá depender de varios factores, como hasta qué punto la parte tiene control sobre el programa informático u otros aspectos técnicos utilizados en la programación de dicho sistema automatizado (A/CN.9/484, párr. 108). Ante la complejidad de esas cuestiones, que diferentes ordenamientos internos podrán regular de distinta manera en función de las circunstancias del caso, se consideró que no sería adecuado tratar de formular por el momento normas uniformes; más valía esperar a que la jurisprudencia evolucionara.

3. “Oportunidad de corregir el error”

35. En el artículo 14 se faculta a una parte que haya cometido un error a retirar la parte de la comunicación electrónica en que se produjo dicho error si el sistema automatizado de mensajes no le brinda la oportunidad de corregirlo. También se obliga a la parte en cuyo nombre el sistema automatizado de mensajes funciona a que ofrezca medios que permitan detectar y corregir un error cuando se negocia un contrato por vía electrónica.

36. La CNUDMI examinó la conveniencia de introducir una obligación general de ese tipo, como otro posible enfoque del derecho de las partes tras la comisión de un error. Si bien tal obligación se prevé en algunos ordenamientos internos, las consecuencias jurídicas que entrañaría el incumplimiento por una parte de la obligación de ofrecer medios de detección y corrección de errores cuando se negocia un contrato por vía electrónica difieren mucho de un país a otro. En algunos, el incumplimiento constituye un delito administrativo y el infractor debe pagar una multa. En otros países, la consecuencia consiste en facultar a un cliente para que rescinda el contrato o en prorrogar el plazo en que el consumidor puede anular unilateralmente un pedido. El tipo de consecuencia que se prevé en cada caso depende del criterio con que se regule el comercio electrónico. Durante la preparación de la Convención se consideró que, independientemente de cuán conveniente fuera imponer ese tipo de obligación en aras de fomentar las buenas prácticas comerciales, la Convención no sería el instrumento indicado para hacerlo habida cuenta de que en ella no se preveía un repertorio completo de sanciones adecuadas para todas las circunstancias (A/CN.9/509, párr. 108). Respecto de este punto se convino finalmente que, en vez de exigir, en general, que se ofreciera al usuario la posibilidad de rectificar sus errores, la Convención debería limitarse a establecer un recurso que la persona que cometiera el error pudiera invocar (A/CN.9/548, párr. 19).

37. En el artículo 14 se aborda de forma equitativa y razonable la atribución de los riesgos que pueden entrañar los errores en las comunicaciones electrónicas. Una comunicación electrónica podrá retirarse sólo si el sistema automatizado de mensajes no ha brindado al iniciador de la comunicación electrónica la oportunidad de corregirla antes de enviarla. Si no se dispone de un mecanismo para hacerlo, el riesgo por los errores que puedan sobrevenir habrá de ser asumido por la parte en cuyo nombre el sistema automatizado de mensajes funcione. Así pues, el artículo prevé un incentivo para que toda parte que actúe a través del sistema automatizado

de mensajes incorpore salvaguardias que evitarán que la otra parte en el contrato envíe una comunicación errónea, o que le permitirá corregir el error después de haberlo enviado. Por ejemplo, al programarse el sistema automatizado de mensajes puede idearse una “pantalla electrónica de confirmación” para uso de la persona que consigne toda la información que la parte interesada inicialmente aprobó. De esa forma, la persona será capaz de impedir el envío de la comunicación errónea. De forma análoga, el sistema automatizado de mensajes, tras recibir la comunicación enviada por la persona, podría transmitirle un mensaje para que confirme la aceptación de la operación antes de que ésta se dé por concluida. Esos mecanismos permitirían corregir la comunicación errónea. En cualquiera de los dos ejemplos, el sistema automatizado de mensajes “[brindaría] la oportunidad de corregir el error,” y el artículo 14 no sería aplicable. Más bien, otra ley regularía el efecto jurídico de todo error que se cometiera.

4. Concepto y prueba de “error al introducir los datos”

38. El artículo 14 trata únicamente de errores que ocurren “al introducir los datos”, es decir, errores derivados de colocar información equivocada en comunicaciones que se intercambian con un sistema automatizado de mensajes. Esos errores suelen consistir en la pulsación involuntaria de una tecla equivocada, error que tiende a ocurrir con más frecuencia cuando se conciertan operaciones a través de sistemas automatizados de información, en vez de mediante formas más tradicionales de negociar un contrato. Por ejemplo, si bien sería improbable que una persona entregara por error un documento en una oficina postal, en la práctica cabía señalar precedentes de personas que habían declarado no haber tenido la intención de confirmar un contrato al pulsar la tecla “Intro” (“Enter”) en un teclado de computadora o al pulsar un icono “Acepto” (“I agree”) en una pantalla de computadora.

39. No se pretende que el artículo 14 enuncie una regla neutra respecto del medio utilizado, puesto que trata de resolver cuestiones concretas que afectan a ciertas formas de comunicaciones electrónicas. Ahora bien, al hacerlo, el artículo 14 no trata de modificar el derecho interno aplicable en materia de errores, sino que trata únicamente de ofrecer una regla adicional por la que se insiste en la importancia de facilitar al usuario algún medio para rectificar errores (A/CN.9/548, párr. 17). Otros tipos de errores se rigen por la doctrina general de derecho interno relativa al error (A/CN.9/571, párr. 190).

40. Como ya ocurre en los casos en que se utiliza el soporte de papel, la determinación de si se ha cometido efectivamente o no un error al introducir datos es una cuestión que los tribunales han de investigar cuidadosamente a la luz de las pruebas y las circunstancias del caso, entre ellas, la credibilidad general de las afirmaciones de una parte (A/CN.9/571, para.186). El derecho a retirar una comunicación electrónica es un recurso excepcional para proteger a la parte que ha cometido un error al introducir datos, no una oportunidad ilimitada para que las partes se nieguen a reconocer operaciones desventajosas o anulen compromisos jurídicos libremente contraídos que por lo demás serían válidos. Ese derecho se justifica si se tiene en cuenta que cualquier persona razonable que estuviera en la posición del iniciador no habría emitido la comunicación electrónica si en aquel momento hubiera sido consciente del error. No obstante, el artículo 14 no exige que se determine la intención de la parte que manda el mensaje supuestamente erróneo.

Si quien opera el sistema automatizado de mensajes no ofrece los medios para corregir errores, pese al claro incentivo previsto a tal efecto en el artículo 14, es razonable hacer soportar a dicha parte el riesgo de errores que puedan cometerse en el intercambio de comunicaciones electrónicas a través del sistema automatizado de mensajes. Si se limitara el derecho de la parte que hubiera cometido el error a retirar los mensajes, no se fomentaría el objetivo pretendido de la disposición de alentar a las partes a prever un método para la corrección de errores en los sistemas automatizados de mensajes (A/60/17, párr. 97).

5. “Retirar”

41. El artículo 14 no invalida una comunicación electrónica en la que se hayan cometido errores al introducir datos. Meramente faculta a la persona que los ha cometido para que “retire” la parte de la comunicación electrónica viciada por los errores. Se empleó deliberadamente el término “retirar”, en vez de otras expresiones, como “evitar las consecuencias” de la comunicación electrónica o expresiones similares, que podrían interpretarse como referidas a la propia validez del acto, y suscitarían la cuestión de si dicho acto era nulo de pleno derecho o simplemente anulable a instancia de la parte interesada.

42. Además, el artículo 14 no prevé el derecho de “corregir” el error cometido. Durante la preparación de la Convención se adujo que el recurso debería circunscribirse a la corrección del error cometido al introducir datos, a fin de disminuir el riesgo de que una parte invocara el hecho de haber cometido un error como excusa para retirarse de un contrato desfavorable. Otra propuesta fue que la persona que comete un error al introducir datos tenga la posibilidad de “corregir o retirar” la comunicación electrónica viciada por ese error. Se sostuvo que esa posibilidad abarcaría tanto las situaciones en que la corrección era la manera apropiada de rectificar el error (por ejemplo, una cantidad en un pedido) como las situaciones en que era mejor retirar la comunicación (por ejemplo, cuando la persona, por error, hubiera pulsado una tecla o elegido una opción de aceptación y hubiese cursado un mensaje sin proponérselo) (A/CN.9/571, párr. 193).

43. Tras un extenso examen de las opciones descritas, la CNUDMI convino en que la persona que comete el error debería estar facultada únicamente para retirar la parte de la comunicación electrónica viciada por el error. En la mayoría de los ordenamientos jurídicos, lo más habitual es que la parte que haya cometido el error pueda anular el efecto de la operación que se deriva de dicho error, pero no necesariamente que reenuncie a la finalidad inicial para concertar una nueva operación. Si bien en la mayoría de los casos el hecho de retirar una comunicación equivaldría a su anulación, su corrección requeriría la posibilidad de modificar la comunicación anterior. La CNUDMI no estaba dispuesta a crear el derecho general de “corregir” comunicaciones erróneas, habida cuenta de que una disposición que prescribiera ese derecho introduciría costos suplementarios para los proveedores del sistema y ofrecería recursos a los que no se tenía acceso en las comunicaciones sobre papel, y ése era un resultado que el Grupo de Trabajo había convenido previamente en evitar. El derecho a corregir comunicaciones electrónicas causaría también dificultades prácticas, ya que quienes operaran sistemas automatizados de mensajes serían más proclives a ofrecer la posibilidad de anular una comunicación ya registrada que a dar la oportunidad de corregir errores una vez concertada una operación. Además, el derecho de corregir errores podría entranar el hecho de que

un ofertante que recibiera una comunicación electrónica que luego resultara que contenía errores debería mantener su oferta inicial, puesto que la otra parte habría de hecho reemplazado la comunicación retirada (A/60/17, párr. 98).

6. La “parte de la comunicación electrónica en que se produjo dicho error”

44. El derecho de retirar consiste en quitar sólo la parte de la comunicación electrónica viciada por el error, si el sistema de información así lo permite. Esa disposición tiene la doble finalidad de ofrecer a las partes la posibilidad de rectificar errores en las comunicaciones electrónicas cuando no hay medios para hacerlo y de preservar, en lo posible, la validez del contrato rectificando únicamente la parte viciada por el error, en consonancia con el principio general de salvaguardia de la validez de los contratos (A/CN.9/571, párr. 195).

45. En el artículo 14 no se establecen explícitamente las consecuencias del ejercicio del derecho a retirar una parte de la comunicación electrónica viciada por un error. Se sobreentiende que, según las circunstancias del caso, ese acto podrá invalidar la totalidad de la comunicación o dejarla sin efecto para fines de la formación del contrato (A/60/17, párr. 100). Por ejemplo, si en la parte retirada se describen las mercaderías que se hayan pedido, se consideraría que la comunicación electrónica no es “suficientemente precisa” para permitir la formación del contrato, como se dispone en el párrafo 1 del artículo 14 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa. La misma conclusión es válida si en la parte retirada se señala el precio o la cantidad de las mercaderías y no queda en la comunicación electrónica ningún otro elemento que permita determinarlos. En cambio, si se retira una parte de la comunicación electrónica que contiene cuestiones que no constituyen, de por sí o en relación con la intención de las partes, elementos esenciales del contrato, el acto no privará forzosamente a la comunicación electrónica de su eficacia.

7. Circunstancias en que podrá ejercerse el derecho de retirar una comunicación electrónica

46. En los apartados a) y b) del párrafo 1 se establecen dos condiciones que una persona ha de cumplir para ejercer su derecho a retirar una parte de una comunicación electrónica: notificar a la otra parte el error tan pronto como sea posible y no haber utilizado los bienes o servicios ni haber obtenido ningún beneficio material o valor de los bienes o servicios, si los hubiere, que haya recibido de la otra parte.

47. La CNUDMI examinó extensamente si el derecho a retirar una parte de la comunicación electrónica debería limitarse de algún modo, en particular por el hecho de que las condiciones enumeradas en el artículo 14 tal vez difirieran de las consecuencias jurídicas de la resolución de un contrato que se prevén en algunos ordenamientos (véase A/CN.9/548, párr. 23). No obstante, se estimó que las condiciones establecidas en los apartados a) y b) del párrafo 1 constituían un recurso útil en los casos en que el sistema automatizado de mensajes procede a entregar bienes o servicios físicos o virtuales inmediatamente después de la celebración del contrato, sin posibilidad de detener el proceso. La CNUDMI consideró que esos apartados servían de base para ejercer el derecho a retirar la comunicación y también contribuirían a poner coto a los abusos de las partes que actuaran de mala fe (A/CN.9/571, párr. 203).

a) *Notificación de error y plazo para retirar una comunicación electrónica*

48. En el apartado a) del párrafo 1 se dispone que una persona física, o la parte en cuyo nombre haya actuado esa persona, obre de inmediato para notificar el error a la otra parte y comunicarle que no quiso transmitir la comunicación electrónica. Si se ha obrado o no con prontitud ha de determinarse a partir de todas las circunstancias del caso, incluida la capacidad de la persona para contactar a la otra parte. La persona física, o la parte en cuyo nombre haya actuado esa persona, debería notificar a la otra parte tanto el error como su intención de no quedar obligada por (es decir, resolver) la parte de la comunicación electrónica en que se produjo el error. En cambio, la parte que hubiera recibido el mensaje debería poderse fiar de su contenido, pese al error cometido, hasta el momento en que recibiera una notificación del error (A/CN.9/548, párr. 24).

49. En algunos ordenamientos internos que exigen a quien opera un sistema automatizado de mensajes a los efectos de la formación de contratos que brinde la oportunidad de corregir errores, el derecho a retirar o anular una comunicación debe ejercerse en el momento en que se revisa el contenido de la comunicación, antes de despacharla. En virtud de esos ordenamientos, la parte que comete un error no puede retirar la comunicación después de haberla confirmado. En el artículo 14 no se limita de ese modo el derecho a retirar la comunicación habida cuenta de que, en la práctica, la parte tal vez se daría cuenta de su equivocación más adelante, por ejemplo, cuando recibiera una clase o una cantidad de mercancías diferentes de las que se proponía encargar originalmente (A/CN.9/571, párr. 191).

50. Además, en el artículo 14 no se prescribe ningún plazo para ejercer el derecho a retirar una comunicación en el caso de cometerse errores al introducir los datos, debido a que la fijación de plazos es un asunto de orden público en muchos ordenamientos jurídicos. Sin embargo, las partes no han de esperar indefinidamente. Gracias al efecto combinado de los apartados a) y b) del párrafo 1 se limita el período durante el cual puede retirarse una comunicación electrónica, pues ésta deberá retirarse “tan pronto como sea posible”, pero en todo caso antes de que la parte interesada haya utilizado los bienes o servicios recibidos de la otra parte y antes de que haya obtenido beneficios materiales o valor de ellos (A/60/17, párr. 103).

b) *Pérdida del derecho a retirar una comunicación electrónica*

51. Cabe observar que tal vez los bienes y servicios se hayan suministrado, en repuesta a una comunicación supuestamente errónea, antes de la recepción de la notificación prevista en el apartado a) del párrafo 1. Para evitar que una persona física, o la parte en cuyo nombre haya actuado esa persona, obtenga una ganancia injustificada, en el apartado b) del párrafo 1 se exige a la parte que cometió el error que cumpla condiciones estrictas antes de pasar a ejercer el derecho a retirar la comunicación prevista en el párrafo 1. En virtud de esta disposición una parte pierde ese derecho cuando ya ha obtenido beneficios materiales o valor de la comunicación viciada (A/60/17, párr. 102).

52. La CNUDMI reconoció que la limitación del derecho a invocar la comisión de un error para eludir las consecuencias de un acto jurídico tal vez no exista en el régimen que rige los contratos de todos los ordenamientos. El riesgo de que quien logre anular un contrato obtenga una ganancia ilegítima suele tratarse bajo las figuras jurídicas de la restitución o el enriquecimiento injusto. No obstante, se

consideró que en el contexto particular del comercio electrónico se justifica establecer una disposición especial destinada a evitar ese riesgo.

53. Varias operaciones de comercio electrónico pueden realizarse casi instantáneamente y generar un valor o beneficio material para la parte que adquiere los bienes o servicios correspondientes. En muchos casos puede ser imposible restablecer las condiciones que existían antes de la operación. Por ejemplo, si la contraprestación recibida es información, tal vez no sea posible anular el beneficio concedido. Si bien podría devolverse la información en sí, el hecho de que se haya tenido conocimiento de ella o la capacidad de difundirla constituiría un beneficio irrestituible. Puede ocurrir asimismo que la parte que se equivocó haya recibido una contraprestación cuyo valor cambie entre el momento de su recepción y la primera oportunidad de devolución. En ese caso, la restitución no podrá hacerse de forma adecuada. En todos los supuestos enumerados no sería equitativo permitir que, al retirar la parte de la comunicación electrónica viciada por un error, una parte pudiera anular toda la operación y al mismo tiempo retener efectivamente el beneficio derivado de ella. Esta limitación cobra más importancia ante el gran número de operaciones electrónicas en que intervienen intermediarios, ya que pueden verse perjudicados por la imposibilidad de deshacer las operaciones.

8. Relación con el régimen general de derecho interno en materia de errores

54. La finalidad subyacente del artículo 14 es instituir un recurso concreto que pueda invocarse cuando se cometen errores al introducir datos en ciertas situaciones particulares, y no interferir en la aplicación del régimen general de derecho interno en materia de errores (A/60/17, párr. 104). Si las condiciones establecidas en el párrafo 1 no se cumplen (es decir, si no se trata de un error cometido “al introducir los datos” por una persona física, o si el sistema automatizado de mensajes está realmente dotado de un medio que le permita corregir el error), las consecuencias jurídicas del error serían las previstas en toda otra norma aplicable, particularmente, el régimen de derecho interno en materia de errores o por lo estipulado entre las partes (A/CN.9/548, párr. 20).

Referencias a la labor preparatoria

CNUDMI, 38º período de sesiones (Viena, 4 a 15 de julio de 2005)	A/60/17, párrs. 95 a 103
Grupo de Trabajo IV, 44º período de sesiones (Viena, 11 a 22 de octubre de 2004)	A/CN.9/571, párrs. 182 a 206
Grupo de Trabajo IV, 43º período de sesiones (Nueva York, 15 a 19 de marzo de 2004)	A/CN.9/548, párrs. 14 a 26
Grupo de Trabajo IV, 39º período de sesiones (Nueva York, 11 a 15 de marzo de 2002)	A/CN.9/509, párr. 99 y párrs. 104 a 111