

ARTICULO 12

1. El contrato se anulará mediante una declaración expresa dirigida a la otra parte.

2. En caso de error o dolo, la declaración deberá dirigirse en un breve plazo, teniendo debidamente en cuenta las circunstancias, a partir del momento en que la parte que lo alega tuvo conocimiento de él.

3. En caso de amenaza, la declaración debe dirigirse en un breve plazo, teniendo debidamente en cuenta las circunstancias, a partir del momento en que haya cesado la amenaza.

ARTICULO 13

1. En caso de error, la declaración de anulación sólo surtirá efectos si la otra parte la recibe en un breve plazo.

2. De todas formas, la declaración de anulación sólo surtirá efectos si la otra parte la recibe en un plazo de dos años a contar de la celebración del contrato en caso de error o en un plazo de cinco años a contar de la celebración del contrato en los demás casos.

ARTICULO 14

1. La declaración de anulación tendrá efecto retroactivo, a reserva de los derechos de terceros.

2. Las partes podrán, según las disposiciones de la ley aplicable, obtener la restitución de lo que hayan suministrado o la repetición de lo que hayan pagado.

3. Cuando una parte anula un contrato por error, dolo o amenaza, podrá reclamar daños y perjuicios de acuerdo con la ley aplicable.

4. Si el error se debe, aunque sea parcialmente, a culpa de la parte que lo cometió, la otra parte podrá obtener indemnización por daños y perjuicios de la parte que ha anulado el contrato. Para determinar esos daños y perjuicios, el tribunal tendrá debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes, y en particular el comportamiento de cada parte que motivó el error.

ARTICULO 15

1. Si el cocontratante de la parte que cometió el error se declara dispuesto a cumplir el contrato tal como ésta lo interpretó, se considerará que el contrato se celebró en esos términos. El cocontratante debe hacer esa declaración en un breve plazo después de haber sido informado de la manera en que la parte que cometió el error había interpretado el contrato.

2. Si se hace dicha declaración, la parte que cometió el error perderá el derecho de anular el contrato y cualquier otro recurso. Toda declaración de su parte con miras a anular el contrato por error quedará sin efecto.

ARTICULO 16

1. La circunstancia de que el cumplimiento de una obligación contraída sea imposible en el momento de la celebración del contrato no afectará a la validez del contrato ni permitirá anular el contrato por error.

2. La misma norma se aplicará en el caso de que el vendedor haya vendido una cosa que no le pertenecía.

D. Informe del Secretario General: comentario acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/144)*

INTRODUCCIÓN

1. El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías fue establecido por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su segundo período de sesiones. En la 44a. sesión de dicho período, celebrada el 26 de marzo de 1969, la Comisión pidió al Grupo de Trabajo que determinara cómo podía modificarse la Convención de La Haya de 1964 relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías a fin de hacerla más apta para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, y que elaborara un nuevo texto que reflejara esas modificaciones¹. En su tercer período de sesiones, la Comisión decidió que el Grupo de Trabajo comenzara su labor sobre la formación de los contratos cuando hubiera terminado la relativa a la revisión de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías².

2. El Grupo de Trabajo completó este mandato en su noveno período de sesiones mediante la adopción de un proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/142/Add.1)**.

* 22 de noviembre de 1977.

** Reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A, anexo.

¹ CNUDMI, informe sobre el segundo período de sesiones (1969), A/7618 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, II, A).

² CNUDMI, informe sobre el tercer período de sesiones (1970), A/8017 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, III, A).

3. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional examinará el proyecto de Convención en su 11º período de sesiones, que se celebrará en 1978. Para facilitar ese examen, el Grupo de Trabajo pidió al Secretario General que preparase un comentario sobre el proyecto de Convención y distribuyese el proyecto de Convención y el comentario a los gobiernos y a las organizaciones interesadas para que hicieran llegar sus observaciones³.

Comentario acerca del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías aprobado por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su noveno período de sesiones

PRIMERA PARTE. DISPOSICIONES DE FONDO

CAPÍTULO I. AMBITO DE APLICACIÓN

ARTICULO 1. AMBITO

1) La presente Convención se aplicará a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías

³ Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su noveno período de sesiones, A/CN.9/142, párr. 304 (reproducido en el presente volumen, segunda parte, I, A).

entre partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes:

a) Cuando esos Estados sean Estados contratantes; o

b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tenga sus establecimientos en Estados diferentes, cuando ello no resulte de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta ni de cualquier otro trato entre las partes, ni de información revelada por ellas en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o de los contratos propuestos.

4) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos de compraventa:

a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) En subastas;

c) Judiciales;

d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito y dinero;

e) De buques, embarcaciones y aeronaves;

f) De electricidad.

5) La presente Convención no se aplicará a la formación de los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

6) Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación de los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

7) A los efectos de la presente Convención:

a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato propuesto y su ejecución, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Ley uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (LUFICI), artículo 1.

Convención sobre la prescripción en la compraventa internacional de mercaderías (Convención sobre la Prescripción), artículos 2, 3, 4, 6.

Proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías aprobado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su décimo período de sesiones (CCIM), artículos 1, 2, 3, 5.

COMENTARIO

1. Este artículo establece las reglas para determinar los casos en que esta Convención es aplicable a la formación de un contrato de compraventa de mercaderías y señala los contratos cuya formación está excluida de la aplicación de esta Convención.

2. El artículo 1 reproduce los artículos 1, 2, 3 y 5 de la CCIM con los pequeños cambios necesarios para que se aplique a la formación de los contratos y no al contrato propiamente dicho. Por el hecho de emplear las mismas palabras que la CCIM con las pequeñas modificaciones que se indican en el párrafo 7 *infra*, se tiene la intención de que, si los Estados contratantes indicados en el párrafo 1) del artículo 1 de esta Convención son también Estados contratantes en la CCIM, la formación de un contrato de compraventa quede sujeta a esta Convención y el contrato posterior se rija por la CCIM.

3. En general, las observaciones relativas a las distintas disposiciones que se formulan en el comentario a la CCIM⁴ son aplicables al artículo 1 de esta Convención y no es necesario repetir las. En todo caso, procede una observación particular respecto del inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

Derecho internacional privado, inciso b) del párrafo 1)

4. Si las normas de derecho internacional privado indican que la ley aplicable será la de un Estado contratante, la cuestión consiste en saber cuál de las leyes de ese Estado que rija la formación de los contratos de compraventa de mercaderías se ha de aplicar, esto es, la ley interna o esta Convención. Si las partes en el contrato tienen sus establecimientos en Estados diferentes, esta Convención será la ley apropiada.

5. Algunos sistemas jurídicos aplican la ley de diferentes Estados a los distintos elementos del proceso de formación, como la oferta, la aceptación y las formalidades. En esos Estados, tal vez no se pueda afirmar que las normas del derecho internacional privado designarían la ley de un Estado determinado como la que regiría la formación de los contratos.

6. Sin embargo, en los casos en que los Estados cuyas normas de derecho internacional privado prevén una ley única que rija las cuestiones a que se refiere esta Convención, si esas normas designan a la ley del Estado contratante, esta Convención constituirá la ley aplicable.

Diferencias entre esta Convención y la CCIM

7. Las diferencias entre el texto de esta Convención (formación) y el de la CCIM (compraventa) respecto del ámbito de aplicación son las siguientes:

⁴ A/CN.9/116, anexo II (Anuario... 1976, segunda parte, I, 3).

Artículo	Formación		Artículo	Compraventa	
		Texto			Texto
Art. 1 1)	"a la formación de los contratos"		Art. 1 1)	"a los contratos"	
Art. 1 1)	"entre partes"		Art. 1 1)	"celebrados entre partes"	
Art. 1 2)	"de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta"		Art. 1 2)	"del contrato"	

Artículo	Formación Texto	Artículo	Compraventa Texto
Art. 1 3)	"o de los contratos propuestos"	Art. 1 3)	"o del contrato"
Art. 1 4)	"a la formación de los contratos de compraventa"	Art. 2	"a las compraventas"
Art. 1 4) a)	"en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración"	Art. 2 a)	"en el momento de la celebración del contrato"
Art. 1 5)	"a la formación de los contratos"	Art. 3 1)	"a los contratos"
Art. 1 6)	"Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación..."	Art. 3 2)	"Se considerarán como compraventas los contratos..."
Art. 1 7) a)	"con el contrato propuesto"	Art. 5 a)	"con el contrato"
Art. 1 7) a)	"en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración"	Art. 5 a)	"en el momento de la celebración del contrato"

ARTICULO 2. AUTONOMIA DE LAS PARTES

1) Las partes podrán acordar excluir la aplicación de la presente Convención.

2) A menos que en la Convención se disponga otra cosa, las partes podrán acordar establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones según resulte de las negociaciones, la oferta o la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos.

3) Salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldría a la aceptación no surte efecto.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFICI, artículo 2.

Convención sobre la prescripción, artículo 3 3).

CCIM, artículo 4.

COMENTARIO

1. El artículo 2 reconoce el principio general de la autonomía de las partes. Aunque la presentación de este artículo difiere levemente de la del artículo 4 de la CCIM, en sus párrafos 1) y 2) se formulan las mismas normas básicas enunciadas en dicha Convención.

Exclusión de la aplicación de la Convención, párrafo 1)

2. El párrafo 1) dispone que las partes pueden excluir la aplicación de la Convención en su totalidad. Lo más probable que harían las partes para excluir la aplicación de esta Convención sería elegir la ley de un Estado no contratante que regulara la formación del contrato. Sería una cuestión de interpretación la intención de las partes en un caso determinado si la elección de un Estado no contratante para regular "el contrato" representaba también una elección de esa ley para regir la formación del contrato.

3. Si las partes excluyen la aplicación de esta Convención sin especificar la ley que ha de aplicarse, los derechos y las obligaciones de las partes respecto de la formación del contrato se regirán por la ley que fuera aplicable según las normas del derecho internacional privado.

Excepciones a las disposiciones de esta Convención, párrafo 2)

4. El párrafo 2) faculta a las partes, a menos que en la Convención se disponga otra cosa, a establecer excepciones o modificar los efectos de las distintas disposiciones de la Convención.

5. Sólo pueden establecerse excepciones o modificarse los efectos de la Convención por acuerdo de las partes. No se consideró correcto facultar a una de las partes, normalmente el oferente, para modificar por un acto unilateral las normas previstas en esta Convención en cuanto a la formación del contrato.

6. El acuerdo entre las partes en relación con el establecimiento de excepciones a esta Convención debe preceder necesariamente a la celebración del contrato de compraventa. Si, como parte de la celebración del contrato de compraventa propiamente dicho, se llegase a un acuerdo en cuanto a las normas que se habrían de seguir respecto de la formación del contrato, ese acuerdo sólo sería obligatorio para las partes una vez celebrado el contrato de compraventa. Sólo en virtud de la ley aplicable se podría llegar a una decisión acerca de si el contrato se ha celebrado; esa ley sería esta Convención si, de conformidad con el artículo 1, la formación del contrato correspondiera a su ámbito de aplicación.

7. Existirá tal acuerdo previo en muchos casos. Las partes suelen convenir en utilizar contratos tipo o condiciones generales de venta antes de llegar a un acuerdo respecto de los elementos específicos del contrato, como la cantidad o el precio de las mercaderías y esos contratos y condiciones generales a menudo incluyen disposiciones relativas a la formación del contrato. También puede encontrarse un acuerdo en la práctica anterior de las mismas partes o en la existencia de un uso comercial en el sentido de emplear esos contratos tipos o condiciones generales.

8. Cabe notar que varios artículos de esta Convención señalan que el oferente puede válidamente prever por un acto unilateral una norma distinta de la regla general que se enuncia en el artículo 1. Por ejemplo, en el párrafo 2) del artículo 8 se estipula que "una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas" será considerada como una simple invitación a hacer ofertas. Sin embargo, si el oferente indica claramente que la propuesta debe considerarse una oferta, se le dará este carácter siempre que se cumplan los demás criterios enunciados en el artículo 8. Igualmente, en el párrafo 3 del artículo 12 se deja en claro que si en la oferta se indica que puede ser aceptada mediante la ejecución de un acto, como el que se refiera al envío de las mercaderías sin notificación al oferente, esa aceptación surte efectos en el momento en que se ejecute el acto, aunque la regla general, según el párrafo 2) del artículo 12, sea que la aceptación tenga efecto en el momento en que la indicación de asentamiento llegue al oferente.

9. Sin embargo, si en el artículo no se faculta específicamente para establecer una excepción a la regla general, las partes sólo podrán establecer excepciones a esa regla o modificar sus efectos en virtud de un acuerdo anterior.

10. Cabe notar que no puede aplicarse el artículo 13 para lograr el resultado contrario. Si se interpretara el artículo 13 en el sentido de que el oferente podría especificar en la oferta un método de aceptación distinto del previsto en esta Convención, al que debería atenderse el destinatario, ello significaría que el oferente podría unilateralmente establecer excepciones o modificar los efectos de las disposiciones de esta Convención.

Ejemplo 2A: La cláusula 2.1 de las Condiciones Generales No. 574 de la Comisión Económica para Europa respecto del suministro de fábricas y maquinarias para la exportación dispone que "Se considerará celebrado el contrato cuando, al recibir un pedido, el Vendedor haya enviado una aceptación por escrito dentro del plazo fijado por el Comprador (en su caso)". Dicha cláusula establecería excepciones a lo dispuesto en esta Convención en dos aspectos: en primer lugar, la aceptación debe constar por escrito, mientras que el párrafo 1) del artículo 3 dispone que el contrato no tiene que celebrarse por escrito y puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos y, en segundo lugar, la aceptación tendrá efecto cuando se la envíe y no cuando llegue al oferente como se prevé en el párrafo 2) del artículo 12.

Ejemplo 2A.1: En las negociaciones previas a la oferta definitiva, las partes convinieron en celebrar el contrato sobre la base de las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE. En este caso, sería aplicable la cláusula 2.1. Por lo tanto, la aceptación deberá constar por escrito y, de constar en esa forma, tendrá efecto cuando se la envíe.

Ejemplo 2A.2: En las negociaciones previas al contrato nada se dijo acerca de la aplicación de las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE. Sin embargo, en el pasado se estableció que las partes preveían recurrir a esas Condiciones Generales y, de hecho, habían hecho referencia a ellas en el sentido de que regían el cumplimiento de otros contratos en cuyas negociaciones no se hubieran mencionado. En este caso, al determinar la intención que habría tenido una persona razonable respecto de la celebración del contrato, se podría determinar en virtud del párrafo 3) del artículo 4 que las partes se proponían aplicar las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE. Si se determinase esta intención, sería aplicable la cláusula 2.1. Por lo tanto, la aceptación debería constar por escrito y, cuando así constara, tendría efecto al momento de su envío.

Ejemplo 2A.3: A envía a B un pedido de mercaderías y adjunta las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE señalando que constituyen parte de la oferta. Se trata de la primera vez en que las partes se ponen en comunicación. B acepta la oferta por teléfono. La aceptación tiene efecto incluso si A aduce que debía hacerse por escrito puesto que, al momento de la aceptación, no había acuerdo entre las partes en el sentido de aplicar la cláusula 2.1 para establecer excepciones a esta Convención o modificar sus efectos.

Ejemplo 2A.4: Al igual que en el ejemplo 2A.3, A envía a B un pedido de mercaderías y adjunta las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE, señalando que constituyen parte de la oferta. Se trata de la primera vez que las partes se ponen en comunicación. B acepta la oferta por escrito. La aceptación tiene efecto en el momento en que llega al oferente, como se dispone en el párrafo 2) del artículo 12, y no en el momento en que se envía según estipulan las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE. De lo contrario, se plantearía el difícil problema conceptual de que el acuerdo de las partes en obligarse por las disposiciones de la cláusula 2.1 de las Condiciones Generales No. 574 de la CEPE surtiría efectos en virtud de esta Convención en el momento en que la aceptación llegara al oferente y, como consecuencia, la aceptación de la oferta respecto del contrato de compraventa tendría efecto anteriormente, en el momento de su envío.

El silencio como aceptación, párrafo 3)

11. El párrafo 3) del artículo 2 establece la regla general de que no surtirá efecto una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación. Sin embargo,

esa estipulación de la oferta podrá surtir efecto si las partes así lo han convenido previamente. El acuerdo podrá ser expreso o podrá determinarse mediante una interpretación de la intención de las partes de resultados de las negociaciones, de cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos y de la conducta ulterior de las partes, según prevén las normas de interpretación que figuran en el artículo 4.

12. El párrafo 3) del artículo 2 debe entenderse en relación con el párrafo 1) del artículo 12, que dispone que, "El silencio, por sí solo, no equivaldrá a aceptación". Esta disposición indica que el silencio, acompañado de otras circunstancias, puede equivaler a la aceptación.

Ejemplo 2B: En los diez últimos años, el comprador encargó ordinariamente mercaderías que habrían de enviarse durante el plazo de los seis a nueve meses siguientes a cada pedido. Después de los primeros pedidos, el vendedor nunca acusó recibo de los pedidos pero siempre envió las mercaderías pedidas. En el caso de referencia, el vendedor no envió las mercaderías ni notificó al comprador que no lo haría. El comprador podría demandar por incumplimiento del contrato basándose en que se había establecido una práctica entre las partes según la cual el vendedor no tenía que acusar recibo del pedido y, en ese caso, el silencio del vendedor constituía aceptación de la oferta.

Ejemplo 2C: Una de las condiciones estipuladas en un acuerdo de concesión era que el vendedor tenía que responder a los pedidos hechos por el comprador en un plazo de 14 días desde su recibo. Si no respondía en un plazo de 14 días se consideraría que el pedido había sido aceptado por el vendedor. El 1º de julio el vendedor recibió un pedido de 100 unidades del comprador. El 25 de julio el vendedor notificó al comprador que no podía satisfacer el pedido. En el presente caso se celebró un contrato el 15 de julio por la venta de 100 unidades.

CAPÍTULO II. DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 3. FORMALIDADES

1) El contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Puede probarse de cualquier manera, inclusive por medio de testigos.

2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a los contratos de compraventa en los que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (LUCI), artículo 15.

LUFCl, artículo 3.

Proyecto de CCIM, artículo 11.

COMENTARIO

1. El artículo 3 es virtualmente idéntico al artículo 11 del proyecto de CCIM.

2. Aunque los contratos para la compraventa internacional de mercaderías se hacen normalmente por escrito, el hecho de que muchos contratos se celebren mediante los modernos medios de comunicación que no siempre implican un contrato escrito ha llevado a la decisión de incluir esta disposición. Sin embargo, la norma de que el contrato no tiene que celebrarse necesariamente por escrito está sujeta a tres excepciones.

3. En primer lugar, las partes pueden convenir antes de la celebración del contrato en que éste debe hacerse por escrito.

Si convienen en ello, su acuerdo tiene prioridad sobre las disposiciones de esta Convención. Véase el ejemplo 2A, y especialmente el ejemplo 2A.1.

4. En segundo lugar, todas las sanciones administrativas o penales por incumplimiento de las normas de cualquier Estado que exija que los contratos de compraventa internacional de mercaderías se hagan por escrito, ya sea con fines de control administrativo del comprador o vendedor, con objeto de hacer cumplir las leyes de control de cambios, o con cualquier otro fin, seguirían siendo aplicables a cualquier parte que celebrara el contrato no escrito. Sin embargo, el propio contrato sería exigible entre las partes.

5. En tercer lugar, en virtud del artículo X, un Estado cuya legislación exija que un contrato de compraventa se celebre o pruebe por escrito puede hacer una declaración al efecto de que el párrafo 1) del artículo 3 no se aplicará a cualquier compraventa en que intervenga una parte que tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho tal declaración. Tal declaración no revoca la norma del párrafo 1) del artículo 3, ni crea una exigencia en virtud de esta Convención de que el contrato se celebre o pruebe por escrito. En vez de ello, tiene el efecto de eliminar de esta Convención cualquier norma sobre la cuestión de la forma en que deben celebrarse o probarse esos contratos, dejando la determinación de la cuestión a la ley nacional aplicable, determinada por las normas de derecho internacional privado sobre el foro.

6. La última oración del párrafo 2) del artículo 3 establece claramente que las distintas partes en la transacción no pueden por acuerdo privado establecer excepciones a tal declaración.

ARTICULO 4. INTERPRETACION*

1) Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención, cuando la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

2) Si el párrafo precedente no es aplicable, las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso, incluidas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.

Ley uniforme anterior

LUCI, artículos 9 3).

LUFICI, artículos 4 2), 5 3, 11 y 13 2).

Proyecto de ley del UNIDROIT para la unificación de ciertas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (proyecto de ley sobre la validez), artículos 3, 4 y 5.

COMENTARIO

Ambito de aplicación

1. El artículo 4 sobre la interpretación, como ocurre con todas las disposiciones de este proyecto de Convención, se

* El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías observó que en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías no había una disposición equivalente al artículo 4.

refiere sólo al proceso de formación. Este artículo no establece normas para la interpretación del contrato de compraventa, una vez que se haya celebrado un contrato.

2. En el proceso de formación, pueden surgir cuestiones de interpretación de diferentes modos. Puede ser necesario determinar si cierta comunicación que parece "suficientemente definida" para ser una oferta, de conformidad con el artículo 8, también "indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación". O bien el oferente y el destinatario pueden usar idénticas palabras en las presuntas oferta y aceptación, pero pruebas accesorias pueden indicar claramente que no interpretaron esas palabras del mismo modo. Por el contrario, las comunicaciones entre las partes pueden no contener por sí mismas la información necesaria para una oferta y una aceptación, pero pruebas extrínsecas pueden contener la información que falta. En todos estos casos, puede recurrirse a las normas de interpretación para que ayuden a determinar si ha habido suficiente acuerdo entre las partes para decidir que se ha celebrado un contrato.

Ejemplo 4A: A envió a B una carta en la que manifestaba que se ofrecía a venderle equipo que había de fabricarse, sin más especificaciones que la clase y cantidad de las mercaderías y un precio de 10 millones de francos suizos. En caso normal no se espera que un vendedor contrate una venta tan importante sin especificar fechas de entrega, normas de calidad, etc. Por consiguiente, la falta de toda indicación al respecto suscita la cuestión de la interpretación de la carta, para determinar si el vendedor tenía la intención de obligarse mediante un contrato en caso de aceptación.

Ejemplo 4B: Las partes convinieron en la compraventa de algodón que llegaría de Bombay "ex Peerless", sin que ninguna de ellas advirtiera que había dos buques llamados Peerless que partían de Bombay con varios meses de diferencia. El comprador pensaba en el buque que zarpaba en octubre y el vendedor en el que lo hacía en diciembre. Por consiguiente, mediante interpretación de la oferta y de la presunta aceptación, era evidente que no había acuerdo sobre el objeto de la compraventa, el algodón en el Peerless de octubre o el algodón en el Peerless de diciembre, y, por tanto, que no había contrato.

Ejemplo 4C: A envió a B un telegrama en el que decía "Enviaré 100". B respondió "Aceptado". Aunque un intercambio de mensajes tan enigmáticos no tiene por sí mismo suficiente contenido para constituir una oferta y una aceptación, mediante el uso de las normas de interpretación del artículo 4, y especialmente de las prácticas anteriores de las partes, puede darse al intercambio de telegramas un significado adecuado para determinar que existió un contrato.

Contenido de las normas de interpretación

3. Puesto que el artículo 4 tiene por objeto la interpretación de las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes a fin de determinar si existe contrato, no puede decirse que haya una verdadera intención común de las partes. Sin embargo, el párrafo 1) del artículo 4 reconoce que la otra parte a menudo sabe o debe saber la intención de la parte que envió la comunicación o realizó el acto en cuestión. Cuando así ocurra, ése es el significado que ha de darse a esa comunicación o acto.

4. Si la parte que envió la comunicación o realizó el acto no tenía ninguna intención sobre el punto en cuestión, o si la otra parte no sabía cuál era esa intención, no puede aplicarse el párrafo 1) del artículo 4. En tal caso, el párrafo 2) del artículo 4 dispone que las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes deben interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable en las mismas circunstancias.

5. Sería raro que no pudieran aplicarse ni el párrafo 1) ni el párrafo 2) del artículo 4. Sin embargo, en un caso inusitado, como el del ejemplo 4B, ninguna de las partes habría sabido o habría debido saber la intención de la otra parte, y una persona razonable no habría podido dar un sentido a

las palabras usadas. En tal situación, se requeriría un tribunal para determinar que no había existido el acuerdo sobre el objeto del contrato, necesario para la celebración del mismo.

6. Al determinar la intención de las partes o la intención que una persona razonable habría tenido en las mismas circunstancias, es necesario atender primeramente a las palabras realmente usadas o al acto realizado. Sin embargo, la investigación no ha de limitarse a esas palabras o acto, aunque parezcan dar una respuesta clara a la cuestión. La experiencia común indica que una persona puede disimular o cometer un error, y ha de usarse el proceso de interpretación establecido en ese artículo para determinar el verdadero contenido de la comunicación. Por ejemplo, si una parte se ofrece a vender una cantidad de mercaderías en 50.000 francos suizos, y es evidente que la intención del oferente eran 500.000 francos suizos y que el destinatario lo sabía o habría debido saberlo, el precio establecido en la oferta ha de interpretarse como 500.000 francos suizos a fin de determinar si se ha celebrado un contrato.

7. A fin de ir más allá del sentido aparente de las palabras o los actos de las partes, en el párrafo 3) del artículo 4 se establece que "deberá prestarse la consideración debida a todas las circunstancias pertinentes del caso". Se enumeran seguidamente algunas, pero no necesariamente todas las circunstancias del caso que deberán tenerse en cuenta. Se incluyen entre ellas las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre sí, los usos y la conducta ulterior de las partes.

8. Como el artículo 4 sólo se aplica a la interpretación de las palabras y actos de las partes a fin de determinar si se ha celebrado un contrato y cuándo se ha celebrado la disposición del párrafo 3) del artículo 4 de que las negociaciones entre las partes deben incluirse entre las circunstancias que han de considerarse para interpretar esas palabras y actos no plantea los problemas que suscita si las negociaciones hubieran de usarse para determinar el sentido del contrato.

9. El artículo 4 es particularmente útil en casos como el del ejemplo 4C. Aunque la comunicación concreta que constituye la oferta no contiene los elementos necesarios para que ésta sea "suficientemente definida" de conformidad con el artículo 8, las negociaciones dan el contenido que falta, y existe una oferta.

10. No obstante, determinar la medida en que los acuerdos preliminares o las manifestaciones hechas durante el proceso de las negociaciones deben usarse para explicar, complementar o contradecir las palabras del "contrato", a fin de determinar su contenido sustantivo, es un problema complejo y quizá insoluble. El artículo 4 no plantea ninguno de esos problemas.

11. De modo similar, el párrafo 3) del artículo 4 no plantea los problemas teóricos potencialmente difíciles de interpretar el contenido sustantivo del contrato por la conducta ulterior de las partes. Sin embargo, si la conducta ulterior de las partes muestra que el "oferente" tenía intención de quedar obligado en caso de aceptación, aunque la "oferta" no fuera clara al respecto, o que las dos partes entendían que el algodón vendido en el ejemplo 4B era el algodón del "Peerless" de octubre, esa conducta debe tenerse en cuenta al determinar si se celebró un contrato.

ARTICULO 5. PRACTICAS COMERCIALES LEALES Y DE BUENA FE*

Durante la formación del contrato, las partes deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe.

Ley uniforme anterior

Ninguna.

* El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías observó que en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías no había una disposición equivalente al artículo 5.

COMENTARIO

1. Este artículo establece en forma general un principio básico que se aplica a toda la Convención. Ese principio es que en la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, como en todas las transacciones comerciales, las partes deberán observar los principios relativos a las prácticas comerciales leales y actuar de buena fe.

2. Hay varias aplicaciones expresas de ese principio en disposiciones concretas de esta Convención, tales como el párrafo 3) del artículo 2 en el que se dispone que, salvo que las partes hayan convenido previamente en otra cosa, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación no surte efecto; el inciso c) del párrafo 2) del artículo 10 sobre la irrevocabilidad de la oferta cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario haya actuado confiado en la oferta; y el párrafo 2) del artículo 15 sobre la validez de una aceptación tardía que se envió en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido.

3. Sin embargo, el principio es más amplio que esos ejemplos y se aplica a todos los aspectos de la formación del contrato.

ARTICULO 6. USOS

Por usos se entiende, a los efectos de la presente Convención, cualquier práctica o método comerciales de los que las partes tenían o debían haber tenido conocimiento y que en el comercio internacional sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del tipo correspondiente a las transacciones comerciales de que se trate.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUCI, artículos 9 1) y 9 2).

LUFCL, artículo 13 1).

Proyecto de CCIM, artículo 7.

COMENTARIO

1. El artículo 6 se inspira en el artículo 7 del proyecto de CCIM. Sin embargo, difiere del mismo en un aspecto importante.

2. El artículo 7 del proyecto de CCIM es una disposición sustantiva que establece que cualquier "uso del que" las partes "tenían o debían haber tenido conocimiento y que en el comercio internacional es ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del tipo correspondiente al intercambio de que se trata" es aplicable al contrato. Sin embargo, en la presente Convención, se hace aplicable a la transacción un "uso" en virtud del párrafo 2) del artículo 2 y del párrafo 3) del artículo 4. La función del artículo 6 es definir qué constituye un "uso" en el contexto de esos artículos de la presente Convención.

3. En virtud de un uso, puede hallarse que las partes, de conformidad con el párrafo 2) del artículo 2, han establecido excepciones a cualquiera de las disposiciones de la presente Convención o han modificado sus efectos. De modo similar, en el párrafo 3) del artículo 4 se dispone que, para determinar la intención de una parte o el sentido que una persona razonable habría dado en las mismas circunstancias, deben tenerse en cuenta todos los usos pertinentes.

ARTICULO 7. COMUNICACION

1) A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención "llega" al destinatario cuando se le participa oralmente o se le entrega por cualesquiera otros medios en su establecimiento o dirección

postal o, si no tiene establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual.

2) El párrafo 1) del presente artículo no se aplicará a una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención si cualquiera de ellas se hace por un procedimiento que no sea por escrito cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFICI, artículo 12.

Proyecto de CCIM, artículo 10.

COMENTARIO

1. El artículo 7 establece que una indicación de intención "llega" al destinatario cuando se le entrega, no cuando se le envía.

2. Una consecuencia de esa norma, expresada en los artículos 9 y 16, es que una oferta, ya sea revocable o irrevocable, o una aceptación pueden revocarse si la revocación llega a la otra parte antes que la oferta o la aceptación que se revoca o al mismo tiempo que ella. Además, un destinatario que conozca una oferta por mediación de una tercera persona antes del momento en que le llegue no puede aceptar la oferta hasta haberla recibido. Evidentemente, una persona autorizada por el oferente a transmitir la oferta no es un tercero en este contexto.

3. Una oferta, una aceptación u otra indicación de intención llega al destinatario cuando se le entrega en "su establecimiento o dirección postal". En tal caso, tendrá consecuencias jurídicas aunque pase algún tiempo antes de que el destinatario, si es un individuo, o la persona responsable, si el destinatario es una organización, tenga conocimiento de ella.

4. Cuando el destinatario no tenga un establecimiento o dirección postal, y sólo en tal situación, una indicación de intención "llega" al destinatario cuando se entrega en su residencia habitual, es decir, en su domicilio particular. Al igual que ocurre con una indicación de intención entregada en el establecimiento o dirección postal del destinatario, producirá consecuencias jurídicas aunque el destinatario no tenga conocimiento de su entrega.

5. Además, la indicación de intención "llega" al destinatario cuando se le participa personalmente, ya sea oralmente o por cualesquiera otros medios. No hay limitaciones geográficas sobre el lugar en que puede hacerse la entrega personal. De hecho, a menudo tal entrega se hace directamente al destinatario en algún lugar distinto de su establecimiento. Tal entrega puede hacerse en el establecimiento de la otra parte, en el hotel del destinatario, o en cualquier otro lugar en que pueda localizarse.

6. La entrega personal a un destinatario que tenga personalidad jurídica significa la entrega personal a un agente que tenga el poder necesario. La cuestión de determinar quién es un agente debidamente apoderado se deja a la legislación nacional aplicable.

Declaración de no aplicabilidad, párrafo 2)

7. La declaración de no aplicabilidad prevista en el párrafo 2) afecta solamente a una indicación de intención hecha por cualquier procedimiento que no sea por escrito. Pero, incluso en un Estado que haya hecho tal declaración, el párrafo 1) del artículo 7 tendrá plena validez respecto de cualquier indicación de intención que se haga por escrito.

CAPÍTULO III. FORMACIÓN DEL CONTRATO

ARTÍCULO 8. OFERTA*

1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o más personas determinadas constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

2) Una propuesta no dirigida a una o más personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

3) Una propuesta es suficientemente definida si indica la clase de las mercaderías y estipula la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos. No obstante, si la propuesta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio, se considera que propone que el precio sea el que el vendedor cobra habitualmente en el momento de la celebración del contrato o, si no se puede determinar ese precio, el que sea generalmente aplicable en aquel momento a las mismas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFICI, artículo 4.

LUCI, artículo 57.

Proyecto de CCIM, artículo 37.

COMENTARIO

1. El artículo 8 establece las condiciones necesarias para que una propuesta de celebrar un contrato constituya una oferta.

Propuesta enviada a una o más personas determinadas

2. Para que una persona pueda aceptar una oferta, esa oferta debe habersele dirigido. En el caso normal, ese requisito no suscita dificultades ya que la oferta de comprar o vender mercancías se habrá dirigido a una persona determinada o, si las mercancías han de ser compradas o vendidas por dos o más personas que actúen conjuntamente, a esas personas determinadas. La determinación del destinatario se hará normalmente por su nombre, pero puede hacerse de otro modo tal como "el propietario o los propietarios de...".

3. También es posible que una oferta de comprar o vender se haga simultáneamente a un gran número de personas determinadas. Un anuncio o catálogo de mercaderías disponibles para su venta, enviado por correo directamente a los destinatarios, sería enviado a "personas determinadas", pero no lo sería el mismo anuncio o catálogo distribuido al público en general. Si un anuncio o catálogo enviado a "personas determinadas" indicara la intención de quedar obligado a contratar en caso de aceptación, y si fuera "suficientemente definido", constituiría una oferta de conformidad con el párrafo 1) del artículo 8.

Propuesta no dirigida a una o más personas determinadas, párrafo 2)

4. Algunos sistemas jurídicos limitan el concepto de oferta a las comunicaciones dirigidas a una o más personas determinadas, mientras que otros sistemas jurídicos admiten también la posibilidad de una "oferta pública". Las ofertas públicas son de dos tipos, aquellas en que la exhibición de mercaderías es un escaparate, máquina vendedora o por otro medio similar se dice que constituye una oferta continuada a cualquier persona para que compre ese artículo u otro idéntico.

* Ghana y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas expresaron reservas formales respecto de la segunda oración del párrafo 3) de este artículo.

y un anuncio dirigido al público en general. En los sistemas jurídicos que admiten la posibilidad de una oferta pública, la determinación de si se ha hecho una oferta en sentido jurídico depende de la evaluación de las circunstancias totales del caso, pero no requiere necesariamente una indicación expresa de la intención de hacer una oferta. El hecho de que las mercaderías se exhiban para su venta o el texto del anuncio puede bastar para que un tribunal determine que hubo una oferta en sentido jurídico.

5. Esta Convención, en el párrafo 2) de su artículo 8, adopta una posición intermedia respecto de las ofertas públicas. Establece que una propuesta dirigida a una o más personas determinadas se considerará normalmente como una simple invitación a que los receptores hagan ofertas. Sin embargo, constituirá una oferta si cumple los demás criterios para serlo y se indica claramente la intención de que sea una oferta. Tal indicación no tiene que ser una declaración expresa tal como "este anuncio constituye una oferta", pero debe indicar claramente la intención de hacer una oferta, por ejemplo, mediante una declaración de que "estas mercaderías se venderán a la primera persona que presente numerario o una aceptación bancaria apropiada".

Intención de quedar obligado, párrafo 1)

6. A fin de que la propuesta de celebrar un contrato constituya oferta, debe indicar "la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación". Como no existe una fórmula determinada que deba utilizarse para indicar dicha intención, el determinar si ésta existe puede requerir a veces un examen cuidadoso de la "oferta". Es éste particularmente el caso si una de las partes pretende que se celebró un contrato en el curso de negociaciones llevadas a cabo durante un largo período, y ninguna comunicación fue descrita por las partes como una "oferta" o como una "aceptación". Se determinará, de conformidad con las normas de interpretación que contiene el artículo 4, si existe el requisito de la intención de quedar obligado en caso de aceptación.

7. El requisito de que el oferente haya manifestado su intención de quedar obligado se refiere a su intención de quedar obligado en el posible contrato si se produce la aceptación. No es necesario que su intención sea la de quedar obligado por la oferta, es decir, que considere la oferta irrevocable. En cuanto a la revocabilidad de la oferta, véase el artículo 10.

La oferta debe ser suficientemente definida, párrafos 1) y 3)

8. El párrafo 1) dispone que la propuesta de celebrar un contrato debe ser "suficientemente definida" para que constituya una oferta. En el párrafo 3) se indica que una propuesta es suficientemente definida si:

Indica la clase de las mercaderías, y

Estipula la cantidad o prevé un medio para determinarla, y

Estipula el precio o prevé un medio para determinarlo.

El hecho de que la propuesta de celebrar un contrato sea suficientemente definida puede determinarse mediante interpretación de la propuesta de conformidad con las normas de interpretación incluidas en el artículo 4.

9. Las restantes estipulaciones del contrato resultante de la aceptación de una oferta que solamente indique la clase de mercaderías y estipule la cantidad y el precio o prevea un medio para determinarlos se suplirían por el uso o por la legislación aplicable sobre la compraventa. Por ejemplo, si la oferta no contuviera una estipulación sobre cómo o cuándo debe pagarse el precio, el proyecto de CCIM dispone en el párrafo 1) de su artículo 39 que el comprador debe pagarlo en el establecimiento del vendedor, y el párrafo 1) de su artículo 40 dispone que debe pagarlo cuando el vendedor ponga a disposición del comprador las mercaderías o documentos que controlen su disposición. De modo similar, si no se concreta un plazo de entrega, el artículo 15 del proyecto de CCIM expone cómo y dónde deben entregarse las mercaderías, y el artículo 17 estipula cuándo deben entregarse.

10. No obstante, el hecho de que una propuesta contenga solamente las tres estipulaciones necesarias para que la oferta sea suficientemente definida puede indicar, en un caso determinado, que no había intención por parte del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Por ejemplo, sería necesario interpretar la propuesta para determinar si había intención de quedar obligado en caso de aceptación cuando un vendedor se ofreció a vender equipo que había que fabricar siendo las únicas estipulaciones la clase y cantidad de mercaderías y un precio de 10 millones de francos suizos. El caso normal sería que un vendedor no contratara una venta tan importante sin estipular fechas de entrega, normas de calidad, etc. Por consiguiente, la falta de toda indicación respecto de esas cuestiones sugiere que podría no haber todavía intención de quedar obligado por un contrato en caso de aceptación. Sin embargo, incluso en el caso de una venta tan importante y complicada, la legislación aplicable a la compraventa puede proporcionar todas las estipulaciones que faltan si se halla que ha existido intención de contratar.

Cantidad de las mercaderías, párrafo 3)

11. Aunque, según el párrafo 3) del artículo 8, la propuesta de celebrar un contrato es suficientemente definida para constituir una oferta si estipula la cantidad o prevé un medio para determinarla, los medios de determinar la cantidad se dejan por entero a la discreción de las partes. Incluso es posible que la fórmula utilizada por las partes pueda permitirles determinar la cantidad exacta que ha de entregarse en virtud del contrato sólo durante su cumplimiento.

12. Por ejemplo, la oferta de vender al comprador "todas mis existencias" o una oferta de comprar del vendedor "todo lo que necesite" durante cierto período sería suficiente para determinar la cantidad de mercaderías que han de entregarse. Dicha fórmula debe entenderse como la cantidad real de que dispone el vendedor o la cantidad real que necesita el comprador de buena fe.

13. Parece que la mayoría de los sistemas jurídicos, si no todos, reconocen el efecto jurídico de un contrato mediante el que una parte conviene en comprar, por ejemplo, todo el mineral producido por una mina, o suministrar, por ejemplo, todas las partidas de productos del petróleo que precise para la reventa el propietario de una estación de servicio. En algunos países se considera que dichos contratos son contratos de compraventa. En otros países se denomina a dichos contratos acuerdos de concesión o de otro modo, considerándose las disposiciones relativas al suministro de las mercaderías como disposiciones complementarias. El párrafo 3) del artículo 8 dispone claramente que tal contrato obliga aunque el sistema jurídico lo denomine contrato de compraventa en vez de acuerdo de concesión.

Precio, párrafo 3)

14. En la primera frase del párrafo 3) del artículo 8 se dispone que la propuesta de celebrar un contrato debe estipular un precio o prever un medio para determinarlo a fin de que constituya oferta. Sin embargo, en la segunda frase se indica que ello no es necesario "si la propuesta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio". En este caso, la última parte de la segunda frase repite las palabras del artículo 37 del proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, que proporciona la fórmula para determinar el precio.

15. Debe señalarse que la fórmula que ha de utilizarse si se aplica la segunda frase del párrafo 3) del artículo 8 determinaría el precio sobre la base del precio predominante en el momento de la celebración del contrato, es decir, "en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente"⁵. Si en ese momento no existe un precio que el

⁵ Párrafo 2) del artículo 12. En determinadas circunstancias, el contrato puede celebrarse también mediante la realización de un acto. Véanse el párrafo 3) del artículo 12 y el comentario correspondiente.

vendedor cobre habitualmente, ni un precio vigente en general para dichas mercaderías vendidas en circunstancias semejantes, la segunda frase del párrafo 3) del artículo 8 no surtiría efectos y no se produciría una oferta jurídicamente efectiva.

16. La situación a que se refiere primordialmente la disposición sobre el precio del párrafo 3) del artículo 8 es aquella en que un comprador envía un pedido de compra de mercaderías de un catálogo o de compra de repuestos. En tal caso, puede no especificar el precio en el momento de hacer el pedido. Aunque el vendedor no especifique un precio en su aceptación del pedido, se pensaba que habría que considerar que se había celebrado un contrato y que, por ejemplo, el vendedor no podría reclamar más adelante que el precio era el predominante en el momento de la entrega de las mercaderías, si ese precio era más alto que el que el vendedor cobraba en el momento de celebración del contrato.

ARTICULO 9. VIGENCIA DE LA OFERTA

La oferta entra en vigor en el momento en que llega al destinatario. Queda retirada si el retiro llega al destinatario antes que la oferta o al mismo tiempo que ella, incluso si es irrevocable.

Ley uniforme anterior

LUFICI, artículo 5.

COMENTARIO

El artículo 9 estipula que una oferta entra en vigor en el momento en que llega al destinatario. Hasta entonces, el destinatario no puede aceptar la oferta y el oferente puede retirarla, incluso si es irrevocable. Por consiguiente, si el destinatario, enterado por cualquier medio del envío de la oferta, pretendiera aceptarla, el oferente podría retirarla no obstante hasta su llegada al destinatario.

ARTICULO 10. REVOCABILIDAD DE LA OFERTA

1) La oferta queda revocada si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación.

2) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

a) Si la oferta indica que es firme o irrevocable; o

b) Si la oferta indica un plazo firme para la aceptación; o

c) Cuando sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario haya actuado confiado en la oferta.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFICI, artículo 5.

COMENTARIO

Revocación de la oferta, párrafo 1)

1. El artículo 10 estipula que, en general, las ofertas son revocables y que la revocación es efectiva cuando llega⁶ al destinatario. Sin embargo, el derecho del oferente a revocar su oferta termina al verificarse uno cualquiera de dos sucesos.

2. De conformidad con esta Convención, el menos típico de los dos sucesos es que el destinatario haya hecho una aceptación eficaz y que, por consiguiente, se haya celebrado el contrato. Tal resultado ocurre en los casos en que el destinatario acepta oralmente la oferta y en aquellos en que la acepta de conformidad con el párrafo 3) del artículo 12.

3. De conformidad con el párrafo 3) del artículo 12, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las

⁶ El párrafo 1) del artículo 7 contiene una definición del término "llega".

partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento sin notificación al oferente, ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto. Como la aceptación tiene efecto y el contrato se celebra en el momento en que se ejecuta el acto, en ese mismo momento termina el derecho del oferente a revocar su oferta. Ese resultado se sigue sin necesidad de indicarlo expresamente en la presente Convención.

4. En el caso más típico, en el que se acepta la oferta mediante una indicación de asentimiento por escrito, el párrafo 1) del artículo 10 dispone que el derecho del oferente a revocar su oferta termina en el momento en que el destinatario haya enviado su aceptación, y no en el momento en que la aceptación llega al oferente. Se adoptó esta norma a pesar de que en el párrafo 2) del artículo 12 se establece que es en este último momento cuando tiene efecto la aceptación y por tanto, cuando se celebra el contrato de conformidad con el artículo 17.

5. El valor de la norma de que una oferta revocable se hace irrevocable antes del momento en que se celebra el contrato reside en el hecho de que contribuye a una conciliación eficaz entre la teoría de la revocabilidad general de las ofertas y la teoría de la irrevocabilidad general de las ofertas. Aunque todas las ofertas sean revocables, excepto aquellas a que se aplica el párrafo 2) del artículo 10, se convierten en irrevocables una vez que el destinatario se compromete al enviar la aceptación.

Ofertas irrevocables, párrafo 2)

6. El párrafo 2) del artículo 10 establece tres situaciones en las que la irrevocabilidad de la oferta es resultado de la naturaleza de ésta.

7. Los incisos a) y b) son similares, ya que la irrevocabilidad se deriva de los términos usados en la oferta. El inciso a) regula la situación en que la oferta indique que es firme o irrevocable. El inciso b) regula la situación en que la oferta indique un plazo firme para la aceptación.

8. Hay que señalar que ninguna de esas disposiciones requiere una promesa de no revocación por parte del oferente o cualquier promesa, acto o abstención por parte del destinatario.

9. Ambas disposiciones reflejan el criterio de que en las relaciones comerciales, y particularmente en las relaciones comerciales internacionales, el destinatario debe poder confiar en cualquier declaración del oferente que indique que la oferta quedará vigente durante cierto plazo. Por lo tanto, si la oferta indica que es firme o irrevocable por un plazo determinado, la oferta es irrevocable de conformidad con esta Convención durante ese plazo. Si la oferta indica que es firme o irrevocable sin indicar un plazo, es irrevocable hasta que caduque de conformidad con el párrafo 2) del artículo 12. Si la oferta indica un plazo firme para la aceptación mediante una fórmula como "podrá aceptar esta oferta hasta el 1º de junio" o "si el 1º de junio no he recibido su aceptación, enviaré las mercaderías a otro", la oferta es irrevocable hasta el final del período para la aceptación, es decir, hasta el 1º de junio en esos casos.

10. La tercera situación en la que el oferente no puede revocar su oferta en virtud del párrafo 2) del artículo 10 es aquella en que sea razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario haya actuado confiado en la oferta. Esto tendría especial importancia cuando el destinatario hubiera tenido que emprender una amplia investigación para dictaminar si le convenía aceptar la oferta. Aun cuando la oferta no indique que es irrevocable, debe serlo por el plazo necesario para que el destinatario tome una determinación.

ARTICULO 11. CANCELACION DE LA OFERTA
POR SU RECHAZO

Una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

Ninguno.

COMENTARIO

1. Una vez que el oferente ha recibido el rechazo de la oferta, debe quedar en libertad de contratar con otro, sin preocuparse de que el destinatario cambie de parecer y trate de aceptar la oferta que había rechazado anteriormente. La mayoría de los sistemas jurídicos, si no todos, aceptan esta solución respecto de las ofertas revocables. Muchos sistemas jurídicos la aceptan también respecto de las ofertas irrevocables, pero algunos sistemas jurídicos sostienen que una oferta irrevocable no queda cancelada por su rechazo. En el artículo 11 se acepta la solución tanto respecto de las ofertas revocables como de las irrevocables, y se establece que una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente.

2. Una oferta puede rechazarse expresa o implícitamente. En particular, en el párrafo 1) del artículo 13 se dispone que "una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta". Aunque un tribunal pudiera considerar que una comunicación determinada del destinatario al oferente que contenía preguntas sobre posibles cambios de las estipulaciones o que proponía diferentes estipulaciones era una comunicación independiente y, por lo tanto, que no se le aplicaba el párrafo 1) del artículo 13, si se consideraba que la comunicación contenía adiciones, limitaciones u otras modificaciones de la oferta, constituiría un rechazo de ésta, y el destinatario ya no podría aceptarla.

3. Por supuesto, el rechazo de una oferta mediante una respuesta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones de la oferta no hace imposible la celebración del contrato. La respuesta constituiría una contraoferta que podría aceptar el oferente original. Si las adiciones, limitaciones u otras modificaciones no alterarían sustancialmente las estipulaciones de la oferta, el párrafo 2) del artículo 13 dispone que la respuesta constituiría una aceptación y que las estipulaciones del contrato son las estipulaciones de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación. Si el oferente rechazara las adiciones, limitaciones u otras modificaciones propuestas, las partes podrían convenir en contratar según las estipulaciones de la oferta original.

4. Por consiguiente, en el contexto de la respuesta a una oferta que constituya un rechazo explícito o implícito, el significado del artículo 11 es que la oferta original queda cancelada y cualquier contrato eventual debe celebrarse basándose en una nueva oferta y una nueva aceptación.

ARTICULO 12. ACEPTACION

1) Una declaración u otro comportamiento del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una aceptación. El silencio, por sí sólo, no equivaldrá a aceptación.

2) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3) del presente artículo, la aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado, o bien, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. A menos que

las circunstancias indique otra cosa, la aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata.

3) No obstante, si, en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto tal como alguno relacionado con el envío de las mercaderías o el pago del precio, sin notificación al oferente, la aceptación tendrá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en las frases segunda y tercera del párrafo 2) del presente artículo.

4) El presente artículo no se aplicará a la aceptación de una oferta, en la medida en que se permite que esa aceptación se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI

LUFCI, párrafo 2) del artículo 2 y artículos 6 y 8.

COMENTARIO

1. El artículo 12 indica el comportamiento del destinatario que constituye aceptación y el momento en que surte efecto la aceptación.

Actos que constituyen aceptación, párrafo 1)

2. En su mayor parte, las aceptaciones se efectúan en la forma de una declaración del destinatario en que indica que consiente en una oferta. Sin embargo, en el párrafo 1) del artículo 12 se reconoce que otros comportamientos del destinatario que indiquen un asentimiento a la oferta pueden también constituir una aceptación.

3. Según el sistema aplicado en esta Convención, todo comportamiento que indique consentimiento en una oferta equivale a una aceptación. Sin embargo, a reserva del caso especial que rige el párrafo 3) del artículo 12, el párrafo 2) del mismo artículo estipula que la aceptación sólo tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente.

4. En el párrafo 1) del artículo 12 se deja también en claro que el silencio, por sí solo, no equivale a aceptación. Sin embargo, el silencio puede constituir aceptación si está acompañado de otras circunstancias que den garantía suficiente de que el silencio del oferente constituye una indicación de asentimiento. Véanse otros análisis del silencio como aceptación en el párrafo 6 *infra* y en el comentario al párrafo 3) del artículo 2.

Momento en que surte efecto la aceptación mediante una declaración, párrafo 2)

5. El párrafo 2) del artículo 12 estipula que la aceptación sólo tiene efecto en el momento en que el oferente reciba un aviso de ella. Por lo tanto, cualquiera que sea la forma en que se efectúe la aceptación con arreglo al párrafo 1) del artículo 12, para que se produzcan las consecuencias jurídicas relacionadas con la aceptación de una oferta, debe hacerse llegar por algún medio al oferente un aviso de la aceptación.

6. Existen dos excepciones a esta regla. La primera está enunciada en la primera frase del párrafo 2) del artículo 12, que indica que esa norma está sujeta a lo dispuesto en el párrafo 3) del mismo artículo. En virtud del párrafo 3) del artículo 12), en ciertas circunstancias limitadas es posible aceptar la oferta mediante la ejecución de un acto sin necesidad de notificación. La otra excepción dimana de la norma

general del párrafo 2) del artículo 2 en el sentido de que las partes pueden acordar establecer excepciones a esta Convención o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones. Particularmente, si han convenido en que el silencio del destinatario constituirá una aceptación de la oferta, habrán convenido tácitamente también en que no se requiere una notificación de esa aceptación⁷.

7. No es necesario que el destinatario envíe la indicación de asentimiento prevista en el párrafo 2) del artículo 12. Puede autorizarse a un tercero, como un porteador o un banco, para que notifique al oferente el comportamiento que constituye aceptación. Tampoco es necesario que en la notificación se indique expresamente que se trata de una aceptación, siempre que de las circunstancias de la notificación se desprenda claramente que el comportamiento del destinatario era una manifestación de su intención de aceptar.

8. El párrafo 2) del artículo 12 adopta la teoría de la recepción en cuanto a la aceptación. La indicación de asentimiento tiene efecto cuando llega al oferente, y no cuando se envía, como se prevé en algunos sistemas jurídicos.

9. El párrafo 2) del artículo 12 enuncia la norma tradicional de que la aceptación sólo tiene efecto si llega al oferente dentro del plazo fijado o bien, si no se hubiere fijado plazo, dentro de un plazo razonable. Sin embargo, el artículo 15 dispone que se considera o puede considerarse que la aceptación tardía ha llegado al oferente en tiempo debido. En todo caso, sigue recayendo en el destinatario que envía la aceptación el riesgo de que ésta no llegue.

Aceptación de una oferta mediante un acto, párrafo 3)

10. El párrafo 3) del artículo 12 rige la situación, restringida pero de importancia, en que, en virtud de la oferta o como resultado de las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o de los usos vigentes, el destinatario pueda indicar su asentimiento mediante la ejecución de un acto sin necesidad de notificar al oferente. En ese caso, la aceptación surte efecto en el momento en que se ejecuta el acto.

11. La oferta podría indicar la posibilidad de que el destinatario la acepte mediante la ejecución de un acto mediante una frase como "Envíese de inmediato" o "Cómprase en mi nombre sin demora...".

12. En ese caso, el acto del destinatario que haga las veces de aceptación será aquel que autoricen la oferta, la práctica establecida o los usos. En la mayoría de los casos, será el envío de las mercaderías o el pago del precio, pero podría tratarse de cualquier otro acto como el comienzo de la producción, el embalaje de las mercaderías, la emisión de una carta de crédito o, como en el segundo ejemplo que figura en el párrafo 11 *supra*, la compra de las mercaderías para el oferente.

13. Cabe notar que la oferta en virtud de la cual se permita al destinatario que acepte mediante la ejecución de un acto sin necesidad de notificar al oferente no constituye una excepción unilateral a la norma general, previsto en el párrafo 2) del artículo 12, de que la aceptación sólo surte efecto en virtud de su notificación al oferente. Dado que en el párrafo 3) del artículo 12 se prevé específicamente la posibilidad de que en la oferta se autorice que la aceptación se efectúe de ese modo, no es necesario que exista un acuerdo previo de las partes en ese sentido.

Declaración de no aplicabilidad, párrafo 4)

14. La declaración de no aplicabilidad prevista en el párrafo 4) sólo procede respecto de la aceptación que se haga

⁷ No figura una norma específica acerca del momento en que surte efecto la aceptación por el silencio. Sin embargo, véanse el ejemplo 2C en que se llega a la conclusión de que la aceptación tuvo efecto al expirar el plazo pertinente. En un sistema jurídico, por lo menos, las consecuencias del silencio se retrotraen al momento en que el destinatario recibe la oferta. Código Suizo de las Obligaciones, art. 10, párr. 2.

por cualquier procedimiento que no sea por escrito. En efecto, esa declaración excluiría los casos previstos en el párrafo 3) del artículo 12 y limitaría la aplicación del párrafo 1) del artículo 12 a las declaraciones de asentimiento hechas por escrito. La declaración de no aplicabilidad excluiría también la aceptación por el silencio.

ARTICULO 13. ADICIONES O MODIFICACIONES A LA OFERTA

1) Una respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) Sin embargo, una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación, pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente las estipulaciones de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente objete sin demora la discrepancia. Si no lo hiciera así, las estipulaciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI LUFICI, artículo 7.

COMENTARIO

La regla general, párrafo 1)

1. En el párrafo 1) del artículo 13 se estipula que una respuesta que pretenda ser una aceptación y que adicione, limite o modifique de otra forma la oferta a que está dirigida entraña un rechazo de la oferta y constituye una contraoferta.

2. Esta disposición refleja la teoría tradicional de que las obligaciones contractuales surgen de manifestaciones de consentimiento mutuo. En consecuencia, la aceptación debe atenerse exactamente a la oferta. Si la aceptación no concuerda plenamente con la oferta, no hay aceptación sino que se efectúa una contraoferta que requiere la aceptación de la otra parte para que se forme un contrato.

3. En todo caso, no es necesario que en la aceptación se empleen exactamente las mismas palabras que en la oferta, siempre que la distinta redacción empleada en la aceptación no modifique las obligaciones de las partes.

4. Aunque en la respuesta se formulen preguntas o se sugiera la posibilidad de otras estipulaciones, puede ocurrir que no quede incluida en el ámbito del párrafo 1) del artículo 13. Esa respuesta puede considerarse una comunicación independiente que se efectúa con el propósito de averiguar si el oferente está dispuesto a aceptar condiciones distintas, aunque se deja abierta la posibilidad de aceptar posteriormente la oferta.

5. Este aspecto tiene especial importancia a la luz del artículo 11, que dispone que "una oferta, incluso si es irrevocable, queda cancelada cuando el rechazo de la oferta llega al oferente".

6. Aunque la explicación de la norma expresada en el párrafo 1) del artículo 13 reside en una opinión muy difundida acerca de la naturaleza de los contratos, la norma refleja también la realidad de la situación normal de hecho en que el destinatario de la oferta está de acuerdo en general con las estipulaciones de ésta, pero desea celebrar negociaciones respecto de algunos aspectos de la oferta. Sin embargo, existen otras situaciones normales de hecho en que la norma tradicional expresada en el párrafo 1) del artículo 13 no surte efectos convenientes. En el párrafo 2) del artículo 13 se establece una excepción al párrafo 1) del artículo 13 respecto de una de estas situaciones.

Alteraciones de carácter no sustancial, párrafo 2)

7. El párrafo 2) del artículo 13 contiene normas que se refieren a la situación en que se responde a una oferta y se

pretende que la respuesta constituye una aceptación a pesar de que incluye estipulaciones adicionales o diferentes que, en todo caso, no alteran sustancialmente las condiciones de la oferta. Por ejemplo, se acepta una oferta en que se señala que el oferente tiene para la venta 50 tractores a un precio determinado mediante un telegrama en el que se agrega "envíese de inmediato" o "envíese letra contra autorización para inspeccionar conocimiento de embarque".

8. En la mayoría de los casos en que la respuesta pretende ser una aceptación, las estipulaciones adicionales o diferentes que figuren en la respuesta no serán sustanciales y, por lo tanto, con arreglo al párrafo 2) del artículo 13, el contrato se celebrará sobre la base de las estipulaciones de la oferta modificadas por las estipulaciones de la aceptación. Si el oferente objeta las estipulaciones de la respuesta que pretende ser una aceptación, la respuesta no opera como aceptación sino que queda incluida en el ámbito del párrafo 1) del artículo 13. Así, pues, si el oferente objeta una respuesta en que se estipula "envíese de inmediato" aduciendo que, cuando no se especifica una fecha para la ejecución, el vendedor debe entregar las mercaderías "dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato"⁸, la respuesta constituye un rechazo de la oferta.

9. En el curso normal de los acontecimientos, si el oferente objeta una adición o limitación no sustanciales, las dos partes no tendrán problemas en convenir estipulaciones satisfactorias para ambos. Sin embargo, el destinatario ya no puede aceptar la oferta original pues al incluirse la modificación no sustancial objetada por el oferente, la oferta quedó rechazada.

10. Si la respuesta contiene una alteración sustancial, no constituirá una aceptación sino una contraoferta. Si al recibir esta respuesta, el oferente original envía las mercaderías o paga el precio, en última instancia puede formarse un contrato mediante una notificación del envío o del pago al destinatario original. En esos casos, las estipulaciones del contrato serían las de la contraoferta.

ARTICULO 14. PLAZOS FIJADOS PARA LA ACEPTACION

1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir del momento en que el telegrama sea entregado para su despacho o a partir de la fecha de la carta o, si no figura tal fecha, de la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea empezará a correr a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario.

2) Si la comunicación de la aceptación no puede ser entregada en la dirección del oferente debido a un feriado oficial o día no laborable que coincidan con el último día del plazo de aceptación en el establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente. Los demás feriados oficiales o días no laborables que ocurran durante el transcurso del plazo se incluirán en el cómputo del plazo.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFCl, párrafo 2) del artículo 8.

Reglamento de arbitraje de la CNUDMI, párrafo 2) del artículo 2.

1. El párrafo 1) del artículo 14 prevé un mecanismo para el cálculo del comienzo del plazo durante el cual puede aceptarse una oferta.

⁸ CCIM, inciso c) del artículo 17.

2. Si el plazo para la aceptación tiene una duración determinada, como 10 días, es importante dejar en claro el momento en que comienza el período de 10 días. Por consiguiente, en el párrafo 1) del artículo 14 se prevé que el plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama "empezará a correr a partir del momento en que el telegrama sea entregado para su despacho".

3. En el caso de una carta, el plazo corre "a partir de la fecha de la carta", a menos que no figure tal fecha, en cuyo caso el plazo corre "a partir de la fecha que figure en el sobre". Este orden de primacía se escogió por dos razones; en primer lugar, es posible que el destinatario haya desechado el sobre, pero de todas maneras tenga la carta como base para calcular cuándo vencerá el plazo en que puede aceptarse la oferta; en segundo lugar, el oferente tendrá una copia de la carta con su fecha, pero por lo general no habrá constancia de la fecha que figura en el sobre. Por lo tanto, si prevaleciera la fecha del sobre, el oferente no podría saber en qué fecha termina el plazo en que se puede aceptar la oferta.

ARTICULO 15. ACEPTACION TARDIA

1) Una aceptación tardía surte, sin embargo, los efectos de una aceptación si, el oferente informa sin demora de ello al aceptante, ya sea verbalmente ya mediante el envío de una notificación al efecto.

2) Si la carta o el documento que contienen una aceptación tardía indican que han sido enviados en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habrían llegado en el plazo debido al oferente, la aceptación tardía surtirá los efectos de una aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta como caducada, o le envíe una notificación al efecto.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI
LUFCl, artículo 9.

COMENTARIO

1. El artículo 15 trata de las aceptaciones recibidas después del vencimiento del plazo de aceptación.

Potestad del oferente de considerar que la aceptación se ha recibido en tiempo debido, párrafo 1)

2. Si la aceptación es tardía, la oferta caduca y el contrato no se perfecciona en el momento de recibirse la aceptación. Sin embargo, el párrafo 1) del artículo 15 dispone que la aceptación tardía surte efectos de aceptación si el oferente informa sin demora al aceptante, ya sea en forma oral o mediante el envío de una notificación, que considera que la aceptación es válida.

3. El párrafo 1) del artículo 15 difiere ligeramente de la existente en muchos países según la cual una aceptación tardía cumple funciones de contraoferta. Según este párrafo, así como según la teoría de la contraoferta, el contrato se perfecciona sólo si el oferente originario informa al destinatario originario de la oferta de su intención de considerarse obligado por la aceptación tardía. Sin embargo, según este párrafo es la aceptación tardía la que surte efectos de aceptación en el momento en que el oferente originario informa al destinatario originario de la oferta de su intención, ya sea en forma oral o mediante el envío de una notificación, mientras que según la teoría de la contraoferta es la notificación de su intención por el oferente originario la que se convierte en aceptación, y esta aceptación surte efectos únicamente a partir de su recepción.

Aceptaciones que son tardías a consecuencia de una demora en la transmisión, párrafo 2)

4. Se aplica una norma diferente si la carta o el documento que contiene la aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que, si su transmisión hubiera

sido normal, se habría comunicado en el plazo debido. En tal caso, se considera que la aceptación tardía se ha recibido en el plazo debido, y el contrato se perfecciona en el momento en que el oferente reciba la aceptación, a menos que informe sin demora al destinatario que considera que su oferta ha caducado.

5. Por lo tanto, si la carta o el documento que contiene la aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que, si su transmisión hubiera sido normal, el oferente la habría recibido en el plazo debido, éste debe enviar una notificación al destinatario para impedir que se perfeccione el contrato. Si la carta o el documento no indica que ha sido debidamente enviada y el oferente desea que se perfeccione el contrato, debe notificar al destinatario que considera que la aceptación es válida.

ARTICULO 16. REVOCACION DE LA ACEPTACION

Una aceptación se retira si la comunicación de su retiro llega al oferente en el momento en que la aceptación habría sido efectiva, o antes de ese momento.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI LUFCEI, artículo 10.

COMENTARIO

El artículo 16 dispone que una aceptación no puede ser retirada después que haya surtido efectos. Esta disposición complementa la norma contenida en el artículo 17, según la cual el contrato de compraventa se perfecciona en el momento de tener efecto la aceptación⁹.

ARTICULO 17. MOMENTO DE CELEBRACION DEL CONTRATO

El contrato de compraventa se celebra en el momento de tener efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI Ninguno.

COMENTARIO

1. En el artículo 17 se enuncia específicamente lo que, de otra forma, indudablemente se habría entendido como regla general, esto es, que el contrato se perfecciona en el momento en que tiene efecto la aceptación de una oferta con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención. Se estimó conveniente estipular expresamente esta norma habida cuenta del gran número de disposiciones de esta Convención y de la CCIM que dependen del momento en que se perfecciona el contrato.

2. En cambio, el artículo 17 no incluye una norma expresa respecto del lugar en que se perfecciona el contrato. Esa disposición es innecesaria pues ninguna otra disposición de la presente Convención o de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías depende del lugar en que se perfeccione el contrato. Además, las consecuencias en materia de conflicto de leyes y de jurisdicción de los tribunales que podrían dimanar de la determinación del lugar en que se perfecciona el contrato son inciertas y podrían resultar inconvenientes. Sin embargo, el hecho de que en el artículo 17, en relación con el artículo 12, se fije el momento en que se perfecciona el contrato puede interpretarse en algunos sistemas jurídicos, en el sentido de que determina el lugar en que se perfecciona.

ARTICULO 18. MODIFICACION Y RESCISION DEL CONTRATO

1) El contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes.

2) El contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se

⁹ Los párrafos 2) y 3) del artículo 12 establecen cuándo surte efecto la aceptación.

haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su conducta de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta.

3) El presente artículo no se aplicará a la modificación o rescisión de un contrato, en la medida en que esa modificación o rescisión se haga por un procedimiento que no sea por escrito, cuando cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo X) de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones al presente párrafo ni modificar sus efectos.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI Reglamento de arbitraje de la CNUDMI, artículos 1 y 30.

COMENTARIO

1. Este artículo regula la modificación y la rescisión de un contrato.

Regla general, párrafo 1)

2. El párrafo 1), que establece la regla general según la cual el contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes, tiene por objeto eliminar una diferencia importante entre el derecho civil y el *common law* respecto de la modificación de los contratos existentes. En el derecho civil, un acuerdo entre las partes para modificar el contrato surte efecto si hay causa suficiente aun cuando la modificación se refiera a las obligaciones de sólo una de las partes. En el *common law* una modificación de las obligaciones de una de las partes solamente, en principio no surte efecto porque falta la "contraprestación".

3. Muchas de las modificaciones previstas por esta disposición son modificaciones técnicas en las especificaciones, las fechas de entrega, o cosas semejantes que frecuentemente surgen en el curso del cumplimiento de los contratos mercantiles. Incluso si esas modificaciones del contrato pueden aumentar los costos de una parte, o disminuir el valor del contrato para la otra, las partes pueden acordar que no haya variación en el precio. Esos acuerdos, según el párrafo 1) del artículo 18, surtirán efecto, prevaleciendo, por consiguiente, sobre la regla de *common law* según la cual se requiere una "contraprestación".

4. Además, el párrafo 1) del artículo 18 es aplicable a la cuestión de si las estipulaciones de un formulario de confirmación o de una factura enviados por una parte a la otra después de perfeccionado el contrato lo modifican cuando esas estipulaciones son adicionales o diferentes de las estipulaciones del contrato tal como se perfeccionó. El párrafo 1) del artículo 18 dispone que, si se determina que las partes han convenido en las estipulaciones adicionales o diferentes, éstas pasan a formar parte del contrato. Respecto de la cuestión de si el silencio del receptor equivale a un acuerdo en cuanto a la modificación del contrato, véanse el párrafo 2) del artículo 2, el párrafo 1) del artículo 12 y los comentarios a esos artículos.

5. Hay que distinguir una propuesta tendiente a modificar las estipulaciones de un contrato vigente mediante la inclusión de estipulaciones adicionales o distintas en una confirmación o factura y la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación pero que contenga estipulaciones adicionales o diferentes. Esta última situación se rige por el artículo 13.

Modificación o rescisión de un contrato escrito, párrafo 2)

6. Aunque el artículo 3 de esta Convención y el artículo 11 de la CCIM disponen que no es necesario que el contrato conste por escrito, las partes pueden introducir ese requisito. Un problema semejante es el de la medida en que un contrato, que excluya específicamente la modificación o la rescisión a menos que conste por escrito, puede modificarse o rescindirse de palabra.

7. En algunos sistemas jurídicos, un contrato puede modificarse oralmente aunque en el propio contrato figure una estipulación en sentido contrario. Es posible que ese resultado dimanara del artículo 3 que dispone que un contrato regido por esta Convención no debe constar necesariamente por escrito. Ahora bien, el párrafo 2) del artículo 18 dispone que un contrato escrito que excluya toda modificación o rescisión a menos que conste por escrito no puede modificarse ni rescindirse de otra manera.

8. En algunos casos, una parte puede actuar de forma tal que no sería apropiado permitirle que se prevaleciera de tal disposición frente a la otra parte. Por consiguiente, el párrafo 2) del artículo 18 dispone a continuación que en la medida en que la otra parte haya confiado en esa conducta la primera parte no podrá prevalecerse de tal disposición.

9. Cabe observar que a la parte que desee prevalecerse de la disposición del contrato que requiera que toda modificación o rescisión figuren por escrito no se le permite hacerlo solamente en la medida en que la otra parte haya confiado en la conducta de la primera. En un caso determinado, esto puede significar la posibilidad de restablecer las estipulaciones del contrato original cuando la primera parte niegue la validez de la modificación que no conste por escrito.

Ejemplo 18A: En un contrato escrito por el cual se vendería a A durante un período de dos años mercaderías fabricadas por B, se disponía que todas las modificaciones o rescisiones del contrato debían constar por escrito. Poco después de que B enviara a A el primer cargamento de mercaderías, el contratista de A notificó a B que introdujera una leve modificación en el diseño de las mercaderías. De no hacerlo, ordenaría a su personal que rechazara los embarques futuros y no los pagara. B no recibió una confirmación escrita de esas instrucciones, pero modificó el diseño conforme a lo solicitado. A aceptó los cinco envíos mensuales siguientes, pero rechazó el sexto por no estar conforme al contrato escrito. En este caso, A debe aceptar todas las mercaderías manufacturadas según el diseño modificado, pero B debe restablecer el diseño original para el resto de la duración del contrato.

Declaración de no aplicabilidad, párrafo 3)

10. Para las consecuencias del párrafo 3), véase el comentario al artículo X).

ARTICULO X). DECLARACIONES

El Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito podrá, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, hacer una declaración en el sentido de que

las disposiciones de la presente Convención, en la medida en que permitan que la celebración, la modificación o la rescisión del contrato, la oferta, la aceptación o cualquier otra indicación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, no se aplicarán si una de las partes tiene su establecimiento en ese Estado.

Ley uniforme anterior y textos propuestos por la CNUDMI (CCIM, artículo X).

COMENTARIO

1. Con arreglo a esta convención surten efecto la oferta, la aceptación de la oferta o la modificación o rescisión del contrato hechos oralmente o demostrados por un acto o, en algunos casos, incluso por el silencio. Estas normas son similares a las vigentes en la mayoría de los sistemas jurídicos.

2. Sin embargo, en algunos sistemas jurídicos se atribuye vital importancia al requisito de que la celebración, modificación o rescisión de un contrato consten por escrito. Por lo tanto, el artículo X) permite al Estado contratante cuya legislación exija que el contrato de compraventa se celebre o se pruebe por escrito que haga una declaración en el sentido de que las disposiciones de esta convención que permitan que la celebración, modificación o rescisión del contrato se hagan por un procedimiento que no sea por escrito, no se aplicarán si una de las partes tiene su establecimiento en el Estado declarante.

3. Complementa al artículo X) un párrafo separado en los distintos artículos pertinentes, esto es, los artículos 3, 7, 12 y 18. En este párrafo separado se especifica el efecto que surtiría la declaración formulada con arreglo al artículo X) en cuanto a la aplicación del artículo respectivo. La última oración de cada uno de esos párrafos deja en claro que las distintas partes en la transacción no podrán, mediante un acuerdo privado celebrado en virtud del párrafo 2) del artículo 2, establecer excepciones a las consecuencias de una declaración de esa índole.

4. Una declaración formulada con arreglo al artículo X) no revierte la norma que figura en los artículos pertinentes en el sentido de establecer una obligación con arreglo a esta Convención de que el contrato se celebre, modifique, rescinda o pruebe por escrito. Su efecto consiste en eliminar de esta Convención toda norma sobre el requisito de una constancia por escrito y deja entregada la solución de esta cuestión a la ley nacional aplicable determinada por las normas de derecho internacional privado del país del foro.

E. Informe del Secretario General: incorporación de las disposiciones del proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías en el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/145)*

I. INTRODUCCIÓN

1. En su décimo período de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional aplazó hasta su 11º período de sesiones la cuestión de si las reglas sobre la formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías debían ser objeto de una convención separada de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías¹. Posteriormente, en su noveno período de sesiones, el Grupo de Trabajo de la Comisión so-

bre la compraventa internacional de mercaderías terminó su labor de preparación de reglas sobre la formación y validez de los contratos. El Grupo de Trabajo señaló que había preparado esas reglas en forma de una convención separada. Por consiguiente, a fin de ayudar a la Comisión en su decisión, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparase un análisis de los problemas de redacción que entrañaría la combinación de las normas sobre la formación y la validez de los contratos con la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías². Este informe se presenta en respuesta a esa petición.

* 29 de marzo de 1978.

¹ Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/32/17), párr. 33 (Anuario... 1977, primera parte, II, A).

² Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su