



Asamblea General

Distr. limitada
16 de septiembre de 2003
Español
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional**
Grupo de Trabajo IV (Comercio Electrónico)
42º período de sesiones
Viena, 17 a 21 de noviembre de 2003

Aspectos jurídicos del comercio electrónico

Contratación electrónica: información general

Nota de la Secretaría*

Adición

Índice

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
III. Cuestiones relativas a la utilización de mensajes de datos en los contratos internacionales	1-24	2
D. Sistemas de información automatizados	1-13	2
1. Responsabilidad por todo acto jurídico de un sistema informático	3-5	2
2. Errores en los mensajes y en las comunicaciones	6-13	3
E. Incorporación de las condiciones contractuales y su disponibilidad para los interesados	14-24	5
1. Incorporación por remisión de las condiciones contractuales y conciliación de las condiciones eventualmente contradictorias	15-18	5
2. Disponibilidad de las cláusulas contractuales	19-24	7

* Debido a la falta de personal, la secretaria de la CNUDMI sufrió una demora en la presentación del presente documento.



III. Cuestiones relativas a la utilización de mensajes de datos en los contratos internacionales

D. Sistemas de información automatizados

1. El uso creciente en el comercio electrónico de sistemas informáticos, denominados a veces “agentes electrónicos”, ha dado lugar a que muchos autores, en particular en los Estados Unidos de América, vuelvan a examinar la doctrina tradicional del *common law* sobre la formación del contrato para evaluar su idoneidad para el supuesto de contratos formados sin intervención humana¹.

2. Los regímenes convencionales de derecho uniforme existentes no parecen excluir en modo alguno la utilización de sistemas automatizados para, por ejemplo, expedir una orden de compra o tramitar pedidos. Esto parece ser pertinente en relación con la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (“la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa”)² que faculta a las partes para establecer sus propios usos o prácticas comerciales,³ por ejemplo, en un acuerdo marco entre socios comerciales sobre el intercambio electrónico de datos (EDI) que prevea la utilización de “agentes electrónicos”. La Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico carece también de una regla explícita al respecto. Si bien nada parece obstaculizar la utilización de sistemas totalmente automatizados en la Ley Modelo, ésta no regula específicamente dichos sistemas, salvo en lo relativo a la regla general sobre atribución del párrafo 2 b) del artículo 13⁴.

1. Responsabilidad por todo acto jurídico de un sistema informático

3. En un debate anterior sobre esta materia, el Grupo de Trabajo consideró que, si bien se había utilizado por razones de conveniencia la expresión “agente electrónico”, la analogía entre un sistema automatizado y un agente de ventas no resultaba adecuada. Así pues, no cabía aplicar a un agente electrónico los principios generales del derecho aplicables a los mandatarios o agentes comerciales (por ejemplo, los principios relativos a la limitación de la responsabilidad a resultados de la conducta culpable de un agente). El Grupo de Trabajo consideró también que, como principio general, la persona (ya fuere física o jurídica) en cuyo nombre estaba programada una computadora o sistema informático debía ser en definitiva responsable de todos los mensajes generados por dicha máquina (A/CN.9/484, párrs. 106 y 107).

4. En la actualidad, la atribución de los actos de un sistema informático a una persona física o a una persona jurídica se basa en el paradigma de que un agente electrónico es capaz de funcionar únicamente en el marco estructural de su programación preestablecida. No obstante, es concebible que, al menos en teoría, se puedan crear futuras generaciones de sistemas informáticos con capacidad para actuar autónomamente, y no sólo automáticamente. Es decir, cabe concebir que gracias a los adelantos de la inteligencia artificial, una computadora llegue a ser capaz de “aprender de la experiencia, modificar las instrucciones de sus propios programas e incluso inventar nuevas instrucciones⁵”. Esta posibilidad ha llevado a algunos comentaristas a propugnar la atribución de, al menos, algunos elementos de la personalidad jurídica a ciertos sistemas informáticos⁶ o a transponer la doctrina

general del agente o mandatario a las operaciones efectuadas por un agente informático⁷. No obstante, otros comentaristas se muestran menos propensos a extender la noción de la responsabilidad personal a una máquina y prefieren hacer remisión a ciertos principios generales del derecho, como por ejemplo los de “la dependencia” y “la buena fe”, para establecer un vínculo de subordinación entre el sistema informático programado y la persona en cuyo nombre funciona⁸.

5. Incluso en el caso de que parezca que no es necesario introducir modificación alguna en el régimen general del derecho contractual, tal vez sea útil que el nuevo instrumento internacional aclare que todo acto generado por un sistema informático programado, que esté siendo utilizado por una persona, obligará al usuario de dicho sistema, con independencia de si determinada operación fue o no supervisada por un ser humano.

2. Errores en los mensajes y en las comunicaciones

6. Estrechamente vinculada a la utilización de los sistemas informáticos está la cuestión de las equivocaciones o errores en el comercio electrónico. Dichos errores pueden producirse como consecuencia de acciones humanas (por ejemplo, errores de mecanografía) o de un funcionamiento defectuoso del sistema de información utilizado.

a) *Errores humanos*

7. Dado que la Ley Modelo no se ocupa de las cuestiones de derecho sustantivo que se plantean en la formación del contrato, tampoco se ocupa de las consecuencias de las equivocaciones y de los errores que se producen en la contratación electrónica. Sin embargo, ciertas normas legales recientes por las que se incorpora el régimen uniforme de la Ley Modelo al derecho interno, como la Ley Uniforme del comercio electrónico (UECA) del Canadá y la Ley Uniforme de las operaciones electrónicas (UETA) de los Estados Unidos de América, contienen disposiciones que regulan los errores cometidos por personas físicas al negociar con un sistema informático de otra persona. Las disposiciones pertinentes de la UECA (secc. 22) y de la UETA (secc. 10) definen las condiciones en las que una persona natural no quedará obligada por un contrato en el supuesto de que haya cometido un error material.

8. La razón de ser del régimen de la UECA y de la UETA parece ser el riesgo relativamente más elevado de que los errores cometidos en operaciones negociadas entre una persona física, por una parte, y un sistema informatizado, por otra, puedan pasar desapercibidos, en comparación con las operaciones en las que sólo intervienen personas físicas. Los errores cometidos por una persona física que negocie con un sistema informatizado podrían resultar irreversibles una vez que se envíe la aceptación.

9. Cabría decir a favor de que se formule alguna regla de derecho sustantivo sobre las consecuencias de los errores informáticos que otros textos internacionales, como los Principios del UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales, regulan las consecuencias de los errores para la validez del contrato, aunque con criterio restrictivo (véanse arts. 3.5 y 3.6). No obstante, cabría decir en contra que

una disposición de este tipo se estaría metiendo en el terreno de nociones bien definidas del derecho contractual, por lo que tal vez no resulte idónea en el contexto de un instrumento expresamente destinado a regular el comercio electrónico, habida cuenta del riesgo de duplicación de los diversos regímenes entre sí (véase A/CN.9/WG.IV/WP.96, pág. 4 y A/CN.9/WG.IV/WP.101, pág. 3).

10. Un enfoque ligeramente distinto consistiría en limitarse a definir ciertas prácticas comerciales recomendadas, que induzcan, por ejemplo, a las empresas a facilitar algún procedimiento que permita detectar y corregir los errores que se produzcan en la negociación de contratos electrónicos, sin entrar a regular las consecuencias de dichos errores para la validez del contrato. El párrafo 2 del artículo 11 de la Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000⁹, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior establecen dicha obligación para los proveedores de “servicios de la sociedad de información”. No obstante, se reconoce que al aplicar la Directiva de la UE, los Estados han previsto diversas consecuencias para el supuesto de que una de las partes no haya facilitado procedimiento alguno para detectar y corregir todo error eventual en la negociación de un contrato por vía electrónica. Por ejemplo, en Austria¹⁰, España¹¹, Irlanda¹² e Italia¹³, dicha omisión constituye una infracción administrativa susceptible de ser sancionada con el pago de una multa¹⁴. En Alemania¹⁵, la consecuencia sería una prórroga del plazo durante el cual un consumidor podrá impugnar la validez del contrato, que sólo empezará a correr cuando el comerciante haya cumplido con sus obligaciones. Una consecuencia similar está prevista en el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, donde el cliente “tendrá derecho a rescindir el contrato salvo que un tribunal, cuya competencia jurisdiccional se extienda a dicho contrato, ordene otra cosa, a instancia del proveedor del servicio”¹⁶.

b) Errores generados por un sistema de información

11. Otra cuestión que se ha propuesto para examen por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) es si un nuevo instrumento debería regular los errores cometidos por el propio sistema automatizado. En su examen inicial de esta cuestión, el Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico consideró que los errores cometidos por todo sistema de esa índole deberían ser imputables en definitiva a las personas en cuyo nombre funcionaban. Sin embargo, el Grupo de Trabajo reconoció que quizás haya circunstancias que justifiquen la mitigación de ese principio, como cuando el sistema automatizado genera mensajes erróneos por algún motivo que no fuera razonablemente previsible para la persona en cuyo nombre se enviaron dichos mensajes. Se sugirió que entre los elementos que se deberán tener en cuenta al examinar las posibles limitaciones de la responsabilidad de la persona en cuyo nombre funcione el sistema informático debería figurar el de hasta qué punto dicha persona tiene control sobre el programa informático o sobre otros aspectos técnicos utilizados en la programación de dicho sistema (A/CN.9/484, párr. 108).

12. La complejidad de las cuestiones planteadas puede ilustrarse mediante tres casos muy similares en los que los tribunales alemanes llegaron a resultados opuestos¹⁷. Dichos casos guardan relación con la compraventa de mercaderías ofrecidas erróneamente por Internet a un precio inferior al que pretendía el vendedor.

En los tres casos se negoció el contrato mediante aplicaciones interactivas que generaron respuestas automáticas del vendedor afirmando que los “pedidos” de los clientes (*Auftrag*) serían inmediatamente “servidos” (*ausgeführt*). Se supuso que se trataba de errores informáticos que se produjeron al procesar y anunciar los datos del vendedor en sitios Web administrados por proveedores independientes de servicios Internet. Los tribunales confirmaron el principio según el cual las comunicaciones automatizadas eran imputables a las personas en cuyo nombre se había programado el sistema y se había enviado el mensaje. Los tribunales dictaminaron, por igual, en estos tres casos que el anuncio de mercancías por Internet constituía una mera invitación a negociar (*invitatio ad offerendum*) y que, por dicho motivo, sólo cabía formar un contrato vinculante en el momento en que el vendedor hubiera aceptado la oferta (o licitación) del comprador. Los tribunales confirmaron, además, el valor jurídico de los mensajes enviados por la función de respuesta automática como manifestaciones de voluntad vinculantes (*Willenserklärung*) para el vendedor y de aceptación válida del pedido a los efectos de la formación del contrato.

13. Sin embargo, un tribunal de apelación consideró que el error en la fijación del precio en el anuncio por Internet viciaba la aceptación del vendedor, invalidándola¹⁸. Dos tribunales de distrito consideraron, a su vez, que la invitación a negociar anunciada por Internet constituía un acto jurídico independiente de toda futura aceptación, por la empresa anunciadora, de la oferta del comprador, de manera que el error, en dicho acto, no afectó a la validez de la aceptación, de la oferta del comprador, por el vendedor¹⁹. Si bien algunas diferencias objetivas entre los distintos casos tal vez hayan influido sobre dichos fallos²⁰, las discrepancias entre las sentencias parecen ser consecuencia de pareceres contradictorios en lo que se refiere a la atribución del riesgo por un funcionamiento defectuoso de los sitios comerciales en Internet.

E. Incorporación de las condiciones contractuales y su disponibilidad para los interesados

14. Una cuestión adicional relativa a la formación del contrato mediante la intervención total o parcial de un sistema de información automatizado es la de la validez jurídica de la incorporación por remisión de cláusulas contractuales accesibles a través de un “enlace hipertextual”. Otra cuestión adicional se refiere a la disponibilidad y a la retención o reproducción de dichas condiciones contractuales.

1. Incorporación por remisión de las condiciones contractuales y conciliación de las condiciones eventualmente contradictorias

15. El artículo 5 *bis* de la Ley Modelo regula la cuestión de la incorporación de las cláusulas contractuales. Dicha disposición enuncia la regla general, según la cual, no se negará validez ni fuerza obligatoria a la información por haber sido incorporada por remisión. Las legislaciones nacionales suelen ir más lejos al establecer las condiciones sustantivas requeridas para dar fuerza ejecutoria, ante los tribunales de justicia, a las cláusulas o condiciones contractuales incorporadas por remisión. Al proceder así, parece que los tribunales distinguen entre las condiciones

formuladas por una de las partes, con la intención de imponerlas a la otra parte, y las condiciones establecidas por un tercero con la intención de que se apliquen a todas las operaciones que se negocien en un determinado mercado o a través de determinado servicio que ofrece dicho tercero. En la primera situación, los tribunales de muchos países parecen no admitir que una de las partes acepte automáticamente las condiciones incorporadas al contrato por remisión. De hecho, los tribunales han exigido la realización de un acto específico de incorporación y han sostenido que la mera presencia de dichas cláusulas o condiciones en un lugar fácilmente accesible (como por ejemplo, el sitio web de una de las partes) no era suficiente para incorporarlas válidamente a un contrato en el que ni siquiera se mencionaban²¹. Los tribunales no parecen haber excluido categóricamente la posibilidad de incorporar ciertas condiciones al contrato por el mero hecho de haber pulsado un botón, que aparezca en la pantalla, en donde se lea “acepto”²². Con todo, los tribunales exigen a menudo una prueba inequívoca de que la parte que acepta dichas condiciones tuvo efectivamente la oportunidad de acceder a ellas y leerlas o de que dicha parte fue oportunamente alertada, mediante un aviso bien visible o por algún otro medio, de la existencia de dichas condiciones y de su pertinencia para la operación en cuestión²³.

16. En algunos ordenamientos jurídicos, los tribunales parecen establecer una distinción entre las condiciones contractuales definidas por una sola de las partes y las condiciones contractuales definidas por otra entidad comercial (un tercero) que ofrece la plataforma electrónica a las partes para entablar sus negociaciones. Esta cuestión ha surgido, por ejemplo, en relación con ciertas subastas por Internet en Alemania. En uno de los primeros casos, un tribunal de distrito en Alemania consideró que una persona que ofrecía mercancías mediante una plataforma de subasta por Internet no hacía una oferta vinculante sino que se limitaba a solicitar ofertas relativas a los bienes anunciados, exigiendo que dichas ofertas le fueran presentadas dentro del plazo señalado²⁴. El hecho de que en las condiciones generales del empresario de la plataforma de subasta se calificara la oferta anunciada de bienes para la subasta como “vinculante e irrevocable” no se consideró determinante. La decisión fue ulteriormente revocada por el tribunal de apelación, que consideró que no era necesario que las partes mencionaran expresamente, o incorporaran de otro modo a sus comunicaciones, las condiciones generales del empresario de la plataforma de subasta, que indicaban claramente el carácter vinculante de toda oferta de bienes anunciada por medio de una subasta. Se debe considerar que las dos partes habían aceptado previamente las condiciones generales²⁵. Otros tribunales han seguido esta interpretación²⁶, que ha sido también confirmada por el Tribunal Federal (*Bundesgerichtshof*), que dictaminó que el vendedor podía haber evitado, si lo deseaba, dar la impresión de que quedaría vinculado por su oferta, introduciendo una declaración adecuada en sus mensajes automáticos de respuesta. Ahora bien, toda remisión a las condiciones generales, que no fuera reconocible como tal por los destinatarios de la oferta, no sería invocable frente a ellos²⁷.

17. Otra cuestión relativa a la formación del contrato, por medio de un sistema de información automatizado, es la de la validez jurídica de las condiciones contractuales mostradas en una pantalla de vídeo, pero con las que una de las partes no contara necesariamente. La denominada “batalla de los formularios”, directamente relacionada con dicha cuestión, puede, a su vez, plantear un serio problema en el contexto de las operaciones concertadas por vía electrónica, en

particular cuando se utilizan sistemas totalmente automatizados y los medios para conciliar las cláusulas contractuales contradictorias son inexistentes.

18. El artículo 5 *bis* de la Ley Modelo no regula ninguna de estas cuestiones e incorpora únicamente una disposición general destinada a confirmar la validez jurídica de la información incorporada por remisión. Además, ni la Ley Modelo, ni la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa regulan, en modo alguno, el grave problema conocido bajo el nombre de “la batalla de los formularios”²⁸. La magnitud del problema y las profundas diferencias, tanto teóricas como prácticas, en la manera de resolver dichas cuestiones en el derecho interno²⁹ parecen presagiar graves obstáculos para la armonización internacional.

2. Disponibilidad de las cláusulas contractuales

19. Salvo por lo que se refiere a los acuerdos puramente verbales, la mayoría de los contratos negociados por medios tradicionales dejarían alguna constancia documental tangible de la operación concertada que las partes podrían consultar en caso de duda o controversia. En la contratación electrónica dicho documento, que tal vez exista en forma de mensaje de datos, pudiera ser de índole provisional o pudiera estar disponible únicamente para la parte a través de cuyo sistema de información se celebró el contrato. Por ello, algunos regímenes legales recientes del comercio electrónico, como la Directiva de la UE, exigen que toda persona que ofrezca bienes o servicios por un sistema de información accesible al público facilite ciertos medios para archivar o imprimir las condiciones contractuales.

20. La razón de ser de dicha obligación parece residir en el interés de potenciar la certeza, la transparencia y la predecibilidad jurídica en las operaciones internacionales concertadas por vía electrónica. Así pues, tal vez sea razonable exigir que se facilite determinada información o que se ofrezcan medios técnicos con objeto de que toda parte pueda disponer de las condiciones contractuales en alguna forma que le permita guardarlas y reproducirlas, a falta de un acuerdo marco previo entre las partes, como un acuerdo de socio comercial o de otra índole, que estipule lo contrario.

21. No cabe hablar de ninguna obligación similar en el marco de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa o de la mayoría de los instrumentos internacionales que regulan los contratos mercantiles. El Grupo de Trabajo se ha visto confrontado a la cuestión de si, como cuestión de principio, debía imponer ciertas obligaciones especiales a las partes que negocien por vía electrónica que tal vez no tendrían si negociaban por alguna vía más tradicional. Se ha objetado contra la imposición de obligaciones de proporcionar información en un nuevo instrumento jurídico uniforme internacional el hecho de no haberse previsto las consecuencias del incumplimiento de dichas obligaciones por una de las partes (véase A/CN.9/WG.IV/WP.96, anexo, pág. 6).

22. Hasta la fecha, las opiniones en el seno del Grupo de Trabajo se dividen en dos grupos. Según una opinión, la regulación de la obligación de revelar ciertos datos debe dejarse a las normas o directrices internacionales que rijan cada actividad comercial o, en el ámbito nacional, al régimen reglamentario aplicable al suministro de servicios en línea, sin olvidarse de la normativa interna protectora del consumidor, pero dicha obligación no debe regularse en una convención

internacional destinada a regular la contratación electrónica (A/CN.9/509, párr. 63). Según otro parecer, imponer a toda empresa la obligación de revelar ciertos datos básicos constituiría una práctica comercial recomendable y potenciaría la confianza en el comercio electrónico (A/CN.9/509, párr. 64).

23. La Directiva de la UE no prescribe qué consecuencias acarrearía el incumplimiento de sus disposiciones respecto de este asunto por “los servicios de la sociedad de la información”. En defecto de sanciones uniformes, los Estados Miembros de la UE han establecido consecuencias muy distintas en sus derechos internos³⁰. Por ejemplo, los derechos de Austria³¹, España³², Irlanda³³ e Italia³⁴ prevén que la omisión de facilitar las condiciones contractuales constituye una infracción administrativa susceptible de ser sancionada con el pago de una multa³⁵. En el Reino Unido, la ley distingue entre la obligación de revelar ciertos datos y la de dar acceso a las condiciones contractuales. La primera de dichas obligaciones “será ejecutable, a instancia de cualquier destinatario de un servicio, que podrá demandar por daños al proveedor del servicio por su incumplimiento de toda obligación al respecto, impuesta por la ley”³⁶. Respecto de la segunda obligación, el cliente “podrá solicitar ante el tribunal competente que dicte una resolución exigiendo del proveedor del servicio que cumpla dicha obligación”³⁷. En Alemania, todo incumplimiento tendría como consecuencia una prórroga del plazo durante el cual el consumidor puede impugnar el contrato, que no comenzará a correr hasta que el comerciante haya cumplido con sus obligaciones³⁸. En la mayoría de los casos, dichas sanciones se impondrán sin perjuicio de toda otra sanción que prevea la ley, como, por ejemplo, por incumplimiento de la normativa aplicable en materia de competencia comercial leal³⁹.

24. El Grupo de Trabajo tal vez desee considerar si se ha de incluir en el anteproyecto de convención alguna normativa uniforme sobre las consecuencias del incumplimiento de lo dispuesto en el proyecto de artículo 15 y, de ser así, qué tipo de consecuencias serían oportunas. Cabe argumentar que privar de validez a los contratos comerciales por incumplimiento de la obligación de revelar datos sería una medida sin precedentes en ningún texto de la CNUDMI, ya que otros textos, como la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, han evitado todo intento de regular la validez de los contratos. Mientras que establecer otro tipo de sanciones, como por ejemplo, por responsabilidad civil extracontractual o sanciones administrativas, tampoco parece corresponder al ámbito de la labor que ha realizado la CNUDMI hasta el momento. Otra cosa sería que el Grupo de Trabajo examinara la posibilidad de limitar el derecho de toda parte contractual a invocar o exigir el cumplimiento de cláusulas o condiciones contractuales que no hayan sido facilitadas a la otra parte, conforme a lo dispuesto en el proyecto de artículo 15.

Notas

¹ Véase Anthony J. Bellia, Jr., “Contracting with electronic agents”, *Emory Law Journal*, vol. 50 (fall 2001), págs. 1047 a 1092.

² Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 1489, N° 25567, pág. 3 (disponible también en <http://www.uncitral.org/english/texts/sales/CISG.htm>).

³ Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, art. 9.

⁴ El párrafo 2 b) del artículo 13 de la Ley Modelo establece que, en las relaciones entre el iniciador y el destinatario, se entenderá que un mensaje de datos proviene del iniciador si ha

- sido enviado: “por un sistema de información programado por el iniciador o en su nombre para que opere automáticamente”.
- ⁵ T. Allen y R. Widdison, “Can computers make contracts?” *Harvard Journal of Law and Technology*, vol. 9, (winter 1996), págs. 25 a 52.
- ⁶ Por ejemplo, Lawrence B. Solum, “Legal personhood for artificial intelligences”, *North Carolina Law Review*, vol. 70 (1992), págs. 1231 a 1287; y Leon E. Wein, “The responsibility of intelligent artifacts: toward an automated jurisprudence”, *Harvard Journal of Law and Technology*, vol. 6 (1992), págs. 103 a 154.
- ⁷ David D. Wong, “The emerging law of electronic agents: e-commerce and beyond”, *Suffolk University Law Review*, vol. 33 (1999), págs. 83 a 106.
- ⁸ Véase Jean-François Lerouge, “The use of electronic agents questioned under contractual law: suggested solutions on a European and American level”, *John Marshall Journal of Computer and Information Law*, vol. 18 (winter 1999), págs. 403 a 433. En el mismo sentido, desde el punto de vista del *common law*, véase C.C. Nicoll, “Can computers make contracts?”, *The Journal of Business Law*, January 1998, págs. 35 a 49, en la pág. 42.
- ⁹ Diario Oficial de las Comunidades Europeas N° L 17, 17 de julio de 2000, págs. 1 a 16.
- ¹⁰ *Bundesgesetz mit dem bestimmte rechtliche Aspekte des elektronischen Geschäfts- und Rechtsverkehrs geregelt (E-Commerce-Gesetz – ECG) und Änderung des Signaturgesetzes sowie der Zivilprozessordnung* (Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, 2001, p. 1977), párr. 4 de la secc. 26.
- ¹¹ Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, arts. 38 y 39.
- ¹² Comunidades Europeas (Directiva 2000/31/CE) Reglamento 2003, regla 13 5).
- ¹³ *Decreto legislativo 9* de abril de 2003, N° 70, párr. 1 del art. 21.
- ¹⁴ *Bundesgesetz mit dem bestimmte rechtliche Aspekte des elektronischen Geschäfts- und Rechtsverkehrs geregelt (E-Commerce-Gesetz – ECG) und Änderung des Signaturgesetzes sowie der Zivilprozessordnung* (Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, 2001, p. 1977), secc. 26, párr. 4.
- ¹⁵ Código Civil alemán (*Bürgerliches Gesetzbuch*), secc. 312e, párr. 1, primera oración.
- ¹⁶ *Electronic Commerce (EC Directive) Regulations 2002 (Statutory Instrument 2002 N° 2013)*, regulation 15.
- ¹⁷ Oberlandesgericht Frankfurt, 20 de noviembre de 2002, *JurPC - Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 91/2003 (www.jurpc.de/rechtspr/20030091.htm); Landgericht Köln, 16 de abril de 2003, *JurPC-Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC Web-Dok 138/2003 (www.jurpc.de/rechtspr/20030138.htm); Amtsgericht Westerburg, Caso N° 21 C 26/03, 14 de marzo de 2003, *JurPC - Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 184/2003 (www.jurpc.de/rechtspr/20030184.htm). Visitados el 9 de septiembre de 2003.
- ¹⁸ Oberlandesgericht Frankfurt: “Die unrichtige Übermittlung der ‘*invitatio ad offerendum*’ wirkte bei der infolge der entsprechenden Programmierung automatisch erstellten und dann an den Rechner des Klägers elektronisch übermittelten Annahmeerklärung der Beklagten noch fort.” (www.jurpc.de/rechtspr/20030091.htm).
- ¹⁹ Landgericht Köln: “Eine auf diesen Irrtum gestützte Anfechtung kommt gleichwohl nicht in Betracht, weil der Irrtum nach dem klägerischen Sachvortrag allenfalls bei der Einstellung der Preisangaben ins Internet, nicht aber zum massgeblichen Zeitpunkt der Abgabe der Willenserklärung vorgelegen hat.” (www.jurpc.de/rechtspr/20030138.htm). En el mismo sentido, véase Amtsgericht Westerburg (www.jurpc.de/rechtspr/20030184.htm).
- ²⁰ Como por ejemplo, el hecho de que en el caso visto en Frankfurt, el precio anunciado erróneamente representaba el 1% del valor normal del producto, si bien en el caso de Colonia, el tribunal consideró que el precio que, sin duda, era de alrededor del 50% inferior al precio normal de mercado, no “era extraordinario” (*keine Seltenheit*) en una compraventa celebrada por Internet.
- ²¹ Hanseatisches Oberlandesgericht Hamburg. Caso N° 3 U 168/00, 13 de junio de 2002, *JurPC-Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 288/2002 (disponible en www.jurpc.de/rechtspr/20020288.htm, visitado el 1° de septiembre de 2003).

- ²² Véase *Lawrence Groff v. America Online, Inc.*, Superior Court of Rhode Island, 27 de mayo de 1998, LEXIS 46 (R.I. Super., 1998) (disponible en <http://legal.web.aol.com/decisions/dlother/groff.html>, visitado el 3 de septiembre de 2003); *Hotmail Corp. v. Van\$ Money Pie*, United States District Court for the Northern District of California, 16 de abril de 1998, U.S. Dist. LEXIS 10729 (U.S. Dist., 1998); *Steven J. Caspi et al. v. The Microsoft Network, L.L.C., et al.*, Superior Court of New Jersey, Appellate Division, 2 de julio de 1999 (New Jersey Superior Court Reports, vol. 323, pág. 118); and *I. Lan Systems, Inc. v. Netscout Service Level Corp.*, United States District Court, District of Massachusetts, 2 de enero de 2002 (Federal Supplement, 2nd series, vol. 183, pág. 328).
- ²³ Por ejemplo, *Specht v. Netscape Communications Corp.*, Federal Supplement, 2nd series, vol. 150, pág. 585, conformado en *Specht v. Netscape Communications Corporation and America Online, Inc.*, United States Court of Appeals for the Second Circuit, 1^o de octubre de 2002, Federal Reporter, 3rd series, vol. 306, pág. 17.
- ²⁴ Landgericht Münster, Caso N° 4 O 424/99, 21 de enero de 2000, *JurPC - Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 60/2000 (disponible en www.jurpc.de/rechtspr/20000060.htm, visitado el 1^o de septiembre de 2003).
- ²⁵ Oberlandesgericht Hamm, Caso N° 2 U 58/00, 14 de diciembre de 2000, *JurPC - Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 255/2000 (disponible en www.jurpc.de/rechtsprech/20000255.htm, visitado el 1^o de septiembre de 2003).
- ²⁶ Amtsgericht Hannover, Caso N° 501 C 1510/01, 7 de septiembre de 2002, *JurPC - Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 299/2002 (disponible en www.jurpc.de/rechtspr/20020299.htm, visitado el 1^o de septiembre de 2003).
- ²⁷ Bundesgerichtshof, Caso N° VIII ZR 13/01, 7 de noviembre de 2001, *JurPC - Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 255/2001 (disponible en www.jurpc.de/rechtspr/20010255.htm, visitado el 1^o de septiembre de 2003).
- ²⁸ La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa ofrece una solución implícita a la cuestión del artículo 19 párr. 2). Se pueden encontrar reglas específicas sobre dicho punto en los Principios sobre los contratos comerciales internacionales (Unidroit, Roma, 1994).
- ²⁹ Se puede encontrar una reseña general de las diferencias entre el derecho americano y el europeo en James R. Maxeiner, "Standard terms contracting in the global electronic age: European alternatives", *Yale Journal of International Law*, vol. 28, N° 1 (winter 2003) págs. 109 a 182.
- ³⁰ Éste ha sido uno de los argumentos esgrimidos por la Cámara de Comercio Internacional en su crítica a la disposición correspondiente del anteproyecto de convención (A/CN.9/WG.IV/WP.101, pág. 6).
- ³¹ *Bundesgesetz mit dem bestimmte rechtliche Aspekte des elektronischen Geschäfts- und Rechtsverkehrs geregelt (E-Commerce-Gesetz – ECG) und Änderung des Signaturgesetzes sowie der Zivilprozessordnung (Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, 2001, p. 1977)*, secc. 26, párr. 4.
- ³² Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, artículos 38 y 39.
- ³³ Comunidades Europeas (Directiva 2000/31/EC) Reglamento 2003, regla 7 2).
- ³⁴ Decreto legislativo 9 de abril de 2003, N° 70, del art. 21, párr. 1.
- ³⁵ *Bundesgesetz mit dem bestimmte rechtliche Aspekte des elektronischen Geschäfts- und Rechtsverkehrs geregelt (E-Commerce-Gesetz – ECG) und Änderung des Signaturgesetzes sowie der Zivilprozessordnung (Bundesgesetzblatt für die Republik Österreich, 2001, pág. 1977)*, secc. 26, párr. 4.
- ³⁶ *Electronic Commerce (EC Directive) Regulations 2002 (Statutory Instrument) 2002 N° 2013, section 11(2), regulation 13.*
- ³⁷ *Ibid.*, regulation 14.
- ³⁸ Código Civil alemán (*Bürgerliches Gesetzbuch*), primera frase del párrafo 1 del artículo 312e.

³⁹ Los tribunales alemanes han decidido, por ejemplo, que el hecho de que una empresa no revele su razón y domicilio sociales, a tenor de lo dispuesto en la Ley alemana sobre las compraventas efectuadas a distancia (*Fernabsatzgesetz*), que se basa, en gran parte, en una directiva de la Comisión Europea, representa un acto de competencia desleal frente al cual el competidor puede solicitar un interdicto (Oberlandesgericht Frankfurt, 17 de abril de 2001, Caso N° 6 W 37/01, *JurPC - Internet Zeitschrift für Rechtsinformatik*, JurPC WebDok 135/2001 (www.jurpc.de/rechtspr/20010135.htm)).
