

I. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

A. Informe del Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías acerca de la labor realizada en su octavo período de sesiones (Nueva York, 4 a 14 de enero de 1977) (A/CN.9/128)*

INDICE

| | Párrafos |
|---|----------|
| INTRODUCCIÓN | 1-10 |
| I. FORMACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS | 11-168 |
| II. LABOR FUTURA | 169-174 |

INTRODUCCIÓN

1. El Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías fue creado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su segundo período de sesiones, celebrado en 1969. La Comisión, en su 44a. sesión, celebrada el 26 de marzo de 1969, pidió al Grupo de Trabajo que examinara cómo podría modificarse la Convención de La Haya de 1964 relativa a una ley uniforme sobre la formación de contratos de compraventa 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 en que se reflejaran esas modificaciones¹. En su tercer período de sesiones, la Comisión decidió que el Grupo de Trabajo comenzara su labor sobre la formación de contrato cuando hubiese completado su labor de revisión de la ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías².

2. Actualmente el Grupo de Trabajo está integrado por los siguientes Estados miembros de la Comisión: Austria, el Brasil, Checoslovaquia, los Estados Unidos de América, Filipinas, Francia, Ghana, Hungría, la India, el Japón, Kenya, México, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Sierra Leona y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

3. El Grupo de Trabajo celebró su octavo período de sesiones en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, del 4 al 14 de enero de 1977. Estuvieron representados todos los miembros del Grupo de Trabajo.

4. Asistieron también al período de sesiones observadores de los siguientes miembros de la Comisión: Alemania, República Federal de, la Argentina, Australia, Bulgaria, Chile, Chipre, el Gabón y Polonia. Asistieron también al período de sesiones observadores del Canadá, Finlandia y la República Democrática

Alemana³. Además, asistieron al período de sesiones observadores de las siguientes organizaciones internacionales: la Comunidad del Africa Oriental, la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y el Comité Jurídico Interamericano.

5. El Grupo de Trabajo eligió la siguiente Mesa:
Presidente Sr. Jorge Barrera-Graf (México)
Relator Sr. Gyula Eörsi (Hungría).

6. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí los siguientes documentos:

a) Programa provisional y anotaciones (A/CN.9/WG.2/L.3);

b) Informe del Secretario General: formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/WG.2/WP.26 y Add.1)⁴. La Secretaría preparó, para su examen por el Grupo de Trabajo, un proyecto de convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/WG.2/WP.26, anexo I)⁵. La Secretaría preparó también el análisis crítico del Proyecto de Ley del UNIDROIT relativo a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/WG.2/WP.26/Add.1)⁶;

c) Convención relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías, con anexos (extracto del *Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional*, Vol. I (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.71.V.3));

³ Finlandia y la República Democrática Alemana fueron elegidos miembros de la Comisión por la Asamblea General en su trigésimo primer período de sesiones. Sus mandatos comienzan el primer día del décimo período de sesiones de la Comisión.

⁴ Reproducido como anexo II del presente informe. El anexo I contiene el texto del proyecto de convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (partes aprobadas por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su octavo período de sesiones y partes cuyo examen fue aplazado). En adelante, las referencias a esos anexos reemplazan las referencias a los documentos A/CN.9/WG.2/WP.26 y Add.1.

⁵ Anexo II del presente informe, apéndice I.

⁶ *Ibid.*, apéndice II.

* 3 de febrero de 1977.

¹ Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969), A/7618 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, II, A).

² Informe de la Comisión sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970), A/1817 (Anuario... 1968-1970, segunda parte, III, A).

d) Análisis de las respuestas y comentarios de los gobiernos sobre la Convención de La Haya de 1964 sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/31, párrs. 144 a 156; Anuario ... 1968-1970, tercera parte, I);

e) Proyecto de Ley para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, seguido de un informe explicativo (UNIDROIT, ETUDE XVI/B, Document 22, U.D.P. 1972, francés e inglés solamente).

7. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente programa:

- 1) Apertura del período de sesiones;
- 2) Elección de la Mesa;
- 3) Aprobación del programa;
- 4) Formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías;
- 5) Otros asuntos;
- 6) Fecha del siguiente período de sesiones;
- 7) Aprobación del informe del período de sesiones.

8. Durante el debate relativo a la aprobación del tema 4 del programa, el Grupo de Trabajo tomó nota de la opinión expresada por la Comisión en su noveno período de sesiones en el sentido de que "el Grupo de Trabajo debería limitar su labor a la preparación de reglas sobre la formación de los contratos para la compraventa internacional de mercaderías con objeto de terminar su tarea en el plazo más breve posible, pero que el Grupo de Trabajo tenía poder discrecional en cuanto a incluir algunas reglas respecto de la validez de tales contratos"⁷.

9. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo decidió examinar en primer lugar la Ley Uniforme de La Haya de 1964 sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías⁸, junto con las variantes propuestas que figuraban en el informe del Secretario General (anexo II, apéndice I). Sin embargo, durante el examen del tema, cualquier representante u observador podría referirse a las cuestiones de validez que parecieran guardar relación con el proyecto de disposiciones sobre la formación de los contratos.

10. En segundo lugar, el Grupo de Trabajo examinaría la cuestión general de la validez de los contratos y, en particular, el Proyecto de Ley del UNIDROIT para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional y el análisis de esas disposiciones preparado por la Secretaría (anexo II, apéndice II).

⁷ Informe de la Comisión sobre su noveno período de sesiones (1976), A/31/17, párr. 27 (Anuario ... 1976, primera parte, II, A).

⁸ La Ley Uniforme se denomina en adelante LUFCl. Las versiones de la LUFCl en inglés y francés son los textos oficiales aprobados por la Conferencia de La Haya de 1964. Las versiones en ruso y español son traducciones no oficiales reproducidas del *Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional*, Vol. I (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.71.V.3), cap. I, sec. 1.

I. FORMACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Artículo 1

11. El texto del artículo 1 del Anexo I a la Convención de 1964, que está destinado a aquellos Estados que no han adoptado la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, es el siguiente:

"1. La presente Ley se aplicará a la formación de contratos de compraventa de mercaderías celebrados por partes cuyos establecimientos estén situados en territorios de Estados diferentes, en cada uno de los siguientes casos:

"a) Cuando la oferta o la respuesta se refieran a mercaderías que estén en curso de viaje o que fueran transportadas del territorio de un Estado al territorio de otro;

"b) Cuando los actos que constituyen la oferta y la aceptación tengan lugar en territorios de diferentes Estados;

"c) Cuando la entrega de mercaderías se haga en el territorio de un Estado distinto de aquel en cuyo territorio tuvieron lugar los actos que constituyen la oferta y la aceptación.

"2. Cuando una parte no tenga un establecimiento se hará referencia a su residencia habitual.

"3. La aplicación de la presente Ley no dependerá de la nacionalidad de las partes.

"4. Se considerará que la oferta y la aceptación tienen lugar en el territorio del mismo Estado sólo en el caso de que las cartas, telegramas u otras comunicaciones que las contengan se envíen y reciban dentro de tal Estado.

"5. Para los efectos de determinar si las partes tienen su establecimiento o su residencia habitual en "Estados diferentes" cualesquiera — dos o más Estados — no se considerarán ser "Estados diferentes" si una declaración válida al respecto que se haga en los términos del Artículo II de la Convención fechada el 1º de julio de 1964 y relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías está en vigor respecto a ellos.

"6. La presente Ley no se aplicará a la formación de contratos de compraventa:

"a) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda;

"b) De buques, embarcaciones o aeronaves que en el presente o en el futuro estén sujetas a registro;

"c) De electricidad;

"d) De ventas judiciales.

"7. Los contratos para el suministro de mercancías que habrán de ser manufacturadas o producidas se considerarán como compraventas dentro del concepto de la presente Ley, a menos que la parte que ordene las mercaderías asuma la obligación de proveer una parte esencial y sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

"8. La presente Ley se aplicará independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que celebren.

"9. Las reglas de derecho internacional privado se excluirán para los efectos de la aplicación de la presente Ley, salvo cualquier disposición en contrario de ella."

12. El texto del artículo que figura en el anexo II de la Convención de 1964, que está destinado a aquellos Estados que han adoptado la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, es el siguiente:

"La presente Ley se aplicará a la formación de contratos de compraventa de mercaderías que, de celebrarse, estarían regidos por la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías."

Debate y decisión

13. El Grupo de Trabajo opinó que era conveniente preparar un artículo sobre el ámbito de aplicación del proyecto de Convención basado en las disposiciones del proyecto de Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (CCIM), incluso aunque las disposiciones sobre formación y validez pudieran quedar en definitiva incorporadas a dicho proyecto de Convención.

14. En consecuencia, el Grupo de Trabajo solicitó de la Secretaría que preparara un proyecto de disposiciones sobre el ámbito de aplicación de la Convención utilizando el enfoque empleado en la LUFCI y las disposiciones pertinentes de la CCIM. La Secretaría preparó dos proyectos de disposiciones. La variante No. 1 era para uso de los Estados que adoptaran la CCIM. La variante No. 2 era para uso de los Estados que no adoptaran la CCIM. El texto de estas disposiciones es el siguiente:

[Variante No. 1]

"La presente Convención se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías que, si se celebraran, se regirían por la Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías."

[Variante No. 2]

"1. La presente Convención se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías celebrados entre partes que tienen su establecimiento en Estados diferentes:

"a) Cuando los Estados son Estados contratantes; o

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

"2) No se ha de tener en cuenta el hecho de que las partes tienen su establecimiento en Estados diferentes, siempre que este hecho no se desprenda de la oferta de cualquier respuesta a la oferta ni de cualquier otro trato entre las partes, ni de informaciones reveladas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta.

"3) La presente Convención no se aplica a la formación de los contratos de compraventa:

"a) De bienes adquiridos para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta, no tuviera conocimiento, ni hubiera razón para que lo tuviera, de que los bienes se compraban para ese uso;

"b) En subasta;

"c) Judiciales;

"d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda;

"e) De buques, embarcaciones o aeronaves;

"f) De electricidad.

"4) La presente Convención no se aplica a la formación de los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consiste en proporcionar mano de obra o prestar otros servicios.

"5) Se asimila a la formación de los contratos de compraventa la formación de los contratos de entrega de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que encarga las mercaderías asuma la obligación de proveer una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

"6) A los efectos de la presente Convención:

"a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento es el que guarda 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 al momento de ésta;

"b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se debe tomar en consideración su residencia habitual;

"c) No se tomará en consideración la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o de los contratos propuestos."

15. El Grupo de Trabajo decidió que estos proyectos de disposiciones se pusieran entre corchetes para indicar que tendrían que ser reexaminados a la luz de los cambios que la Comisión pudiera hacer en cuanto al ámbito de aplicación del proyecto de CCIM.

16. Se hizo la sugerencia de que el párrafo 2) y el inciso a) del párrafo 6) de la variante No. 2 del artículo 1 se limitaran a los acontecimientos anteriores a la celebración del contrato. Esta sugerencia fue objetada sobre la base de que esa limitación no figuraba en el proyecto de CCIM y que no había razón para que existiera una norma sobre el ámbito de aplicación de la CCIM y otra acerca del ámbito de aplicación de la presente Convención.

17. Se hizo notar que el proyecto contenido en la variante No. 1 podría llevar a una situación en que si las partes en una transacción mercantil pertenecieran a Estados que hubieran ambos adoptado la CCIM pero uno solo de los cuales hubiera adoptado la presente Convención, los tribunales del Estado que hubiera adoptado la presente Convención se verían llamados a aplicarla a esa transacción mientras que los del otro Estado no estarían obligados a hacerlo.

Artículo 2

18. El texto del artículo 2 de la LUFICI es el siguiente:

“1. Las estipulaciones de los siguientes artículos se aplicarán salvo que de las negociaciones preliminares, de la oferta, de la respuesta, de las prácticas que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos, aparezca que deben aplicarse otras disposiciones.

“2. Sin embargo, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación, carece de valor.”

19. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) dice lo siguiente:

“Las disposiciones de los artículos siguientes se aplicarán excepto en los casos en que las negociaciones preliminares, la oferta, la respuesta, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o los usos requieran la aplicación de normas jurídicas más estrictas o de principios convenidos más estrictos para determinar si se ha celebrado un contrato.”

Debate y decisión

20. El Grupo de Trabajo decidió que, en el artículo 2, se señalase claramente que las partes podrían dejar de lado la ley uniforme en su totalidad, de modo que rigiera el derecho nacional aplicable. Con respecto a la medida en que determinadas normas podían ser excluidas o modificadas por las partes, se decidió que el principio general fuese el de la autonomía de la voluntad de las partes. Sin embargo, se reconoció que, en el ulterior análisis de las disposiciones sustantivas, el Grupo de Trabajo quizás decidiera que las partes no podían apartarse de algunas de esas disposiciones, ni modificarlas, sobre todo si posteriormente se decidía incorporar al texto disposiciones sobre la validez.

21. Se decidió conservar el artículo 2, 2) de la LUFICI, aunque hubo quien entendió que debía incluirse en el artículo 6.

22. Varios representantes y un observador declararon que la idea de que un artículo sólo podría ser modificado o quedar excluido por normas jurídicas más estrictas o por principios convenidos más estrictos, reflejada en la variante propuesta por la Secretaría, podría provocar considerables dificultades dado que no siempre era fácil saber si determinadas normas jurídicas o principios convenidos eran “más estrictos” que las normas contenidos en la LUFICI o la variante propuesta por la Secretaría.

23. Se constituyó un Grupo de Redacción integrado por los representantes del Brasil, Checoslovaquia y los Estados Unidos y por el observador del UNIDROIT para redactar un nuevo texto.

24. El texto propuesto por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

“1) Las partes pueden excluir la aplicación de la presente Convención.

“2) A menos que en la Convención se disponga otra cosa, las partes pueden establecer excepciones o modificar los efectos de cualquiera de sus dispo-

siciones según resulte de las negociaciones preliminares, la oferta, la respuesta, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o el uso ampliamente conocido y normalmente observado en el comercio internacional.”

25. Se decidió añadir la palabra “acordar” antes de “excluir” en el párrafo 1) y antes de “establecer” en el párrafo 2). Estas palabras fueron puestas entre corchetes porque algunos representantes creyeron que era difícil hablar de acuerdo de las partes antes de la celebración del contrato.

26. Se expresó la opinión de que la manera más probable en que actuarían las partes para excluir la aplicación de esta Convención era elegir un derecho nacional determinado que rigiera el contrato. También se sugirió que las partes no podrían excluir la aplicación de la presente Convención a menos que manifestaran qué derecho sería aplicable. Un representante se opuso al párrafo 1) porque, en su opinión, no se debía permitir a las partes que excluyeran la aplicación de la Convención.

27. Respecto del párrafo 2) del artículo 2 de la propuesta, el Grupo de Trabajo suprimió las palabras siguientes a la palabra “uso”, ya que el “uso” se definía en el artículo 13.

28. Varios representantes sugirieron que debía suprimirse la expresión “las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o el uso”, pues era poco probable que existieran tales prácticas o uso.

29. Se reiteró la decisión de conservar el párrafo 2) del artículo 2 de la LUFICI y se colocó como párrafo 3) de este artículo, a la espera de una reordenación general del texto.

Artículo 3

30. El texto del artículo 3 de la LUFICI es el siguiente:

“Una oferta o una aceptación no necesita formularse por escrito y no estará sujeta a ningún otro requisito formal. En particular, ellas pueden ser probadas por testigos.”

31. El texto de la variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es el siguiente:

“Ni la formación o la validez de un contrato ni el derecho de una parte a probar su formación o cualquiera de sus disposiciones dependerá de la existencia de un escrito o de cualquier otro requisito de forma. La formación de un contrato, o cualquiera de sus disposiciones, podrá probarse mediante testigos u otros medios apropiados.”

Debate y decisión

32. Se prestó apoyo a la idea de que el examen de las cuestiones concernientes a la forma de los contratos debía aplazarse hasta que la Comisión finalizase el artículo 11 del proyecto de Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (CCIM), que había quedado entre corchetes debido a que el Grupo de Trabajo no había podido llegar a un acuerdo sobre dichas cuestiones de forma.

33. Se señaló que el uso de la expresión “*need not be evidenced by writing*” en el texto en inglés del

artículo 3 de la LUFCl daba a entender que el artículo regulaba únicamente cuestiones de prueba y relativas a la forma adecuada de la oferta y de la aceptación, pero que no primaba sobre una norma de derecho nacional que estableciese que para que el contrato de compraventa internacional de mercaderías pudiese formarse válidamente o para que fuese ejecutable ante los tribunales de ese país, debía ser formulado por escrito. No obstante, se señaló, además, que en los textos en francés del artículo 3 de la LUFCl y del artículo 11 del proyecto de CCIM se utilizaba la frase "*aucune forme n'est prescrite pour . . .*", lo cual sugería que el artículo abarcaba cuestiones de validez y ejecutabilidad. Se sugirió que se señalase a la atención de la Comisión el hecho de que las versiones del texto en dos idiomas diferentes no fuesen idénticas en su 10º período de sesiones para su examen durante el debate del artículo 11 del proyecto de CCIM.

34. Se señaló también que tal vez sería posible llegar a una solución de avenencia en relación con el problema de la forma de los contratos conservando el fondo del artículo 3 de la LUFCl junto con una cláusula que dispusiera que dicho artículo no primaba sobre las leyes nacionales del establecimiento de cualquiera de las partes.

35. En vista de que la Comisión examinaría el artículo 11 del proyecto de CCIM en su 10º período de sesiones, que se celebrará en mayo, el Grupo de Trabajo decidió dejar ambas versiones del artículo 3 entre corchetes y dejar constancia en el informe de la solución de avenencia propuesta más arriba, que se refería a todos los artículos relacionados con la cuestión de cualquier declaración o expresión de intención de las partes.

Artículo 3A

36. El texto del artículo 3A propuesto por la Secretaría (anexo II, apéndice I) dice lo siguiente:

"1) El acuerdo celebrado por las partes de buena fe con objeto de modificar o rescindir el contrato surtirá efecto. Ahora bien, el contrato escrito que excluya toda modificación o rescisión a menos que se formule por escrito no podrá modificarse o rescindirse de otra forma.

"2) El acto de una parte en el que confíe justificadamente la otra parte en perjuicio suyo podrá constituir una renuncia de la estipulación del contrato que requiera que toda modificación o rescisión se formule por escrito. La parte que haya renunciado a una estipulación relativa a una parte no cumplida del contrato podrá retirar la renuncia. No obstante, no podrá retirarse la renuncia si produce un inconveniente excesivo o un gasto excesivo a la otra parte por haber confiado en esa renuncia."

La disposición en general

37. Se opinó que dado que el artículo 3A no estaba estrictamente relacionado con la formación de los contratos, no correspondía incluirlo en el proyecto de convención sobre formación. También se señaló que sería apropiado que el Grupo de Trabajo transmitiese la propuesta a la Comisión para su posible inclusión en el proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías. Luego de deliberar el Grupo de Trabajo opinó que las cuestiones planteadas por sus disposiciones revestían suficiente impor-

tancia como para mantener este artículo en el proyecto de convención sobre formación.

Primera frase del párrafo 1) del artículo 3A

38. Se señaló que esta disposición cumplía una función útil, en particular en los países de "*common law*", que conservan la doctrina de la contraprestación. La introducción de esta disposición permitiría a las partes modificar o rescindir un contrato aunque faltase contraprestación (*consideration*), por ejemplo, cuando se hubiesen visto afectadas solamente las obligaciones de una de las partes.

39. Se sugirió, no obstante, que el requisito de que la modificación se efectuase "de buena fe" no sería interpretado igualmente en todos los países. Algunos apoyaron la opinión de que las palabras "de buena fe" podían ser reemplazadas por otras expresiones como "libremente" o "de conformidad con prácticas comerciales leales". Se apoyó también la opinión de que convenía redactar nuevamente la primera frase a fin de hacer inaplicable cualquier norma de derecho nacional que hiciese de la contraprestación un requisito para la modificación o rescisión de los contratos. Ello dejaría en claro que en este caso no estaban implicadas cuestiones de "buena fe". Se sugirió también que se suprimiera la disposición, reemplazándola por un artículo que extendiese las disposiciones sobre formación a la modificación y rescisión de los contratos. Se opinó también que convenía suprimir las palabras "de buena fe" y tratar el problema de las presiones impropias en una disposición separada sobre las cuestiones de validez.

Segunda frase del párrafo 1) del artículo 3A y párrafo 2) del artículo 3A

40. La retención de la segunda frase del párrafo 1) del artículo 3A mereció apoyo considerable. No obstante, las razones para este apoyo fueron varias.

41. Por una parte, algunos de los partidarios de la retención condicionaron su apoyo a la conservación del párrafo 2) del artículo 3A. El efecto combinado de estas disposiciones permitiría que un contrato por escrito que excluía toda modificación o rescisión, a menos que se formulase por escrito, se modificase o rescindiese sin un escrito si se cumplían las condiciones del párrafo 2) del artículo 3A.

42. Por otra parte, algunos apoyaron la retención de la segunda frase del párrafo 1) del artículo 3A porque daba prioridad a los términos escritos de un contrato. Uno de los representantes que se asoció a esta opinión propuso la supresión del párrafo 2) del artículo 3A. Si se conservaba dicho artículo, hacía reserva de su posición, ya que éste planteaba el mismo tipo de problemas que el artículo 3.

43. En relación con el párrafo 2) del artículo 3A, se sugirió que el enfoque general fuera compatible con el adoptado en relación con el artículo 3 y que, por consiguiente, si se mantenía el párrafo 2) del artículo 3A, se colocase entre corchetes. Además, varios representantes consideraron que el párrafo 2) del artículo 3A era complejo y confuso y sugirieron que, de conservarlo, se simplificara.

Medidas adoptadas por el Grupo de Trabajo

44. El Grupo de Trabajo estableció un grupo de redacción, integrado por los representantes de Austria,

Checoslovaquia, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y el observador de UNIDROIT para que redactase las disposiciones fundadas en estas consideraciones.

45. El Grupo de Trabajo propuso el texto siguiente:

“1) El contrato podrá modificarse o rescindirse por mero acuerdo entre las partes [celebrado de acuerdo con prácticas comerciales equitativas].

“2) El contrato escrito que contenga una disposición que exija que toda modificación o rescisión se haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su propia acción de prevalerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa acción en detrimento suyo.”

Debate y decisión

46. Aunque algunos representantes estaban a favor de que se conservaran las palabras entre corchetes del párrafo 1) hasta que el Grupo de Trabajo decidiera si el proyecto de convención contendría una disposición separada sobre la buena fe y las prácticas equitativas, el Grupo de Trabajo decidió suprimirlas.

47. El Grupo de Trabajo puso entre corchetes la segunda oración del párrafo 2) para indicar que, si bien varios representantes se oponían a la disposición, otros consideraban que debía ser reexaminada en una etapa posterior porque se refería a un problema práctico del comercio internacional.

Artículo 4

48. El texto del artículo 4 de la LUFCI en el anexo I a la Convención de 1964 para uso de los Estados que no han aceptado la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías dice así:

“1. La comunicación que una persona dirija a una o más personas determinadas con el objeto de celebrar un contrato de compraventa no constituirá una oferta a menos que sea suficientemente definida para permitir la celebración del contrato por medio de aceptación y que indique la intención del oferente de quedar obligado.

“2. Esta comunicación puede interpretarse y complementarse mediante las negociaciones preliminares, cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, los usos y cualquier disposición legal aplicable a los contratos de compraventa.”

49. El texto del artículo 4 de la LUFCI en el anexo II a la Convención de 1964 para uso de los Estados que han aceptado la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías dice así:

“1. La comunicación que una persona dirija a una o más personas determinadas con el objeto de celebrar un contrato de compraventa no constituirá una oferta a menos que sea suficientemente definida para permitir la celebración del contrato por medio de aceptación y que indique la intención del oferente de quedar obligado.

“2. Esta comunicación puede interpretarse y complementarse mediante las negociaciones preliminares, cualquier práctica que las partes hayan

establecido entre sí, los usos y las disposiciones de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías.”

50. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

“1) Una comunicación dirigida a una o más personas determinadas [o al público] con el objeto de celebrar un contrato de compraventa constituye una oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado.

“2) Esta comunicación puede interpretarse y complementarse mediante las negociaciones preliminares, cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, los usos y cualquier disposición legal aplicable a los contratos de compraventa.

“3) Una oferta es suficientemente definida si, expresa o tácitamente, indica por lo menos la clase y la cantidad de las mercaderías y que se ha de pagar un precio.

“4) Con sujeción a la intención en contrario de las partes, una oferta es suficientemente definida aunque no indique el precio ni estipule, expresa o tácitamente, un medio para determinarlo. En esos casos, el comprador debe pagar el precio que el vendedor cobre habitualmente en el momento de la celebración del contrato. Si no se puede determinar ese precio, el comprador debe pagar el precio generalmente aplicable en aquel momento a mercaderías vendidas en circunstancias semejantes.

“5) Una oferta es suficientemente definida si mide la cantidad de acuerdo con el volumen de mercaderías de que dispone el vendedor o de acuerdo con las necesidades del comprador. En esos casos, el volumen de mercaderías de que dispone el vendedor o las necesidades del comprador significa el volumen efectivo disponible o el volumen efectivo que se necesita de buena fe. Sin embargo, el comprador no tiene derecho a exigir ni está obligado a aceptar una cantidad irrazonablemente desproporcionada con cualquier estimación señalada o, de no haberse hecho tal estimación, una cantidad irrazonablemente desproporcionada con cualquier volumen normal o comparable de otra forma que previamente haya estado disponible o se haya necesitado.”

Debate

51. El Grupo de Trabajo decidió celebrar sus deliberaciones sobre la base de la variante.

Artículo 4, párrafo 1)

52. El debate se centró en dos cuestiones: 1) si era corriente que las “ofertas al público” de venta internacional de mercaderías fueran suficientemente definidas e indicaran la necesaria intención por parte del oferente de celebrar un contrato de compraventa para constituir ofertas en el sentido jurídico, y 2) si las “ofertas al público” que satisfacían los requisitos de definición de intención debían considerarse ofertas en el sentido jurídico o si una oferta en sentido jurídico debía dirigirse a una o más personas determinadas.

53. La opinión general del Grupo de Trabajo fue de que pocas “ofertas al público” satisfacían el requisito de definición o indicaban la intención de celebrar

un contrato de compraventa. Sin embargo, se informó al Grupo de Trabajo de que en un reciente estudio de UNIDROIT se había llegado a la conclusión de que las ofertas públicas iban adquiriendo mayor importancia en el comercio internacional.

54. Una de las opiniones expresadas en el Grupo de Trabajo fue de que debía mantenerse la mención de las ofertas públicas en el párrafo 1) del artículo 4. Según otro parecer, las menciones de las ofertas públicas debían suprimirse. Algunos representantes expresaron la opinión de que las ofertas dirigidas a "una o más personas determinadas" podían aproximarse a la situación generalmente descrita como una oferta pública si la oferta se dirigía a un gran número de personas determinadas. También se sugirió que se suprimiera toda mención del número de posibles destinatarios de la oferta.

Artículo 4, párrafo 2)

55. Tras un examen, el Grupo de Trabajo decidió suprimir el párrafo 2) del artículo 4 y combinarlo con otras disposiciones relativas a la interpretación en la LUFCl, así como con los artículos 3, 4 y 5 del proyecto de ley uniforme sobre la validez de los contratos, en una nueva disposición general sobre interpretación.

Artículo 4, párrafos 3) y 4)

56. El Grupo de Trabajo examinó conjuntamente estos dos párrafos.

57. Conforme a una opinión, una comunicación era demasiado indefinida como para constituir una oferta si no se fijaba en ella el precio o se estipulaba el medio para determinarlo. Según esta opinión, el artículo 36 del proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, del que se tomaron las oraciones segunda y tercera del párrafo 4) del artículo 4, era para uso de los países con arreglo a cuyo derecho se podía celebrar un contrato sin fijar el precio ni estipular un medio para determinarlo. No podía utilizarse como justificación para introducir ese requisito en un texto de ley uniforme sobre la formación de los contratos.

58. Con arreglo a otra opinión, los párrafos 3) y 4) del artículo 4 ofrecían un medio por el que se podía siempre determinar el precio. Por consiguiente, una comunicación que constituiría de lo contrario una oferta no debía considerarse demasiado indefinida como para constituir la porque omitía fijar el precio o estipular el medio para determinarlo.

59. Un representante propuso una solución de transacción que, tras varias enmiendas, quedó redactada en los siguientes términos:

"3) Una oferta es suficientemente definida si, expresa o tácitamente, indica por lo menos la clase y la cantidad de las mercaderías, y estipula el precio o prevé, expresa o tácitamente, un medio para determinarlo o indica la intención de celebrar el contrato incluso sin fijar el precio o sin estipular un medio para determinarlo en el contrato.

"4) Si la propuesta indica la intención de celebrar el contrato incluso sin fijar el precio ni estipular ningún medio para determinarlo en el contrato, constituirá una propuesta de compraventa de mercaderías al precio que el vendedor cobre habitual-

mente en el momento de la celebración del contrato o, si no se puede determinar ese precio, al precio generalmente vigente en ese momento para mercaderías de esa índole vendidas en circunstancias semejantes."

60. El Grupo de Trabajo aceptó en principio esta propuesta y la remitió al Grupo de Redacción para que examinara varias cuestiones de redacción planteadas durante el debate.

61. Sin embargo, tres representantes expresaron reservas acerca de esta decisión en razón de que transformaba ciertas invitaciones a negociar en ofertas al implicar un precio que el "oferente" mismo no había indicado. Uno de estos representantes expresó también una reserva acerca de la decisión de que el precio implícito era el precio generalmente vigente en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 4, párrafo 5)

62. La mayoría de los representantes propugnaron la supresión de esta disposición. Se señaló que las oraciones segunda y tercera del párrafo 5) del artículo 4 se referían a cuestiones de ejecución y no a la formación de contratos. Algunos representantes fueron del parecer que la disposición dejaba la determinación de la cantidad de mercaderías demasiado indefinida como para que la comunicación constituyera una oferta. Un representante observó que en ella sólo se consideraban ciertas cuestiones que no estaban determinadas en la oferta y no se trataban varias otras cuestiones, tales como las fechas de entrega y la calidad de las mercaderías, que también podían decidirse después de formulada la oferta.

63. Conforme a otro parecer, la disposición ofrecía una solución práctica para una forma corriente de contrato. Se sugirió que si se suprimía el párrafo 5) del artículo 4, debía incluirse en el párrafo 3) del artículo 4 alguna disposición que indicara la posibilidad de que las partes estipularan el medio para determinar la cantidad de mercaderías que deberían entregarse.

64. El Grupo de Trabajo decidió suprimir el párrafo 5) del artículo 4, pero solicitó al Grupo de Redacción que tuviera en cuenta la sugerencia antes mencionada.

Decisión del Grupo de Trabajo acerca del artículo 4

65. Se decidió que no debía permitirse a las partes hacer excepciones o modificaciones a lo dispuesto en este artículo.

66. El Grupo de Trabajo creó un Grupo de Redacción integrado por los representantes de Austria, Francia, el Reino Unido y la URSS y le pidió que presentara una nueva formulación de todo el artículo hecha a la luz de las decisiones del Grupo de Trabajo y de los debates que se habían celebrado.

67. El Grupo de Redacción propuso el siguiente texto:

"1) La propuesta de celebrar un contrato constituye oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

"2) La oferta es suficientemente definida si, expresa o tácitamente, indica la clase de las mercade-

rías y estipula el precio o prevé un medio para determinar la cantidad y el precio. No obstante, si la oferta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio, se considera como propuesta de 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 vigente en general en ese momento para mercaderías de la misma índole vendidas en circunstancias semejantes.”

Debate y decisión

68. El Grupo de Trabajo decidió añadir las palabras “dirigida a una o más personas determinadas” después de la palabra “contrato” en el párrafo 1) a fin de excluir del ámbito de la convención las ofertas específicamente públicas. Sin embargo, dado que había oposición a una exclusión expresa de las ofertas públicas, estas palabras se pusieron entre corchetes para ser reexaminadas en el próximo período de sesiones del Grupo de Trabajo.

69. El Grupo de Trabajo decidió también poner entre corchetes la segunda oración del párrafo 2) para indicar la oposición de algunos representantes a que se incluyera una disposición que permitiría que una propuesta se considerara como oferta aunque no indicara un precio ni estipulara un medio para determinarlo.

Artículo 5

70. El texto del artículo 5 de la LUFCl es el siguiente:

“1. La oferta no obligará al oferente hasta que haya sido comunicada al destinatario; caducará si su cancelación se comunica al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella.

“2. Después de que una oferta haya sido comunicada al destinatario puede revocarse a menos que la revocación no se haga de buena fe o de acuerdo con prácticas comerciales justas, o que la oferta establezca un plazo fijo para la aceptación o que indique de cualquier manera que es firme o irrevocable.

“3. Una indicación de que la oferta es firme o irrevocable puede ser expresa o resultar de las circunstancias, de las negociaciones preliminares, de cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos.

“4. La revocación de una oferta sólo tendrá lugar si ha sido comunicada al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación o haya realizado cualquier acto que se reputa como aceptación de acuerdo con el párrafo 2) del artículo 6.”

71. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

“1) La oferta sólo puede ser aceptada después de que haya sido comunicada al destinatario. No puede ser aceptada si su cancelación se comunica al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella.

“2) Después de que una oferta haya sido comunicada al destinatario, la misma puede revocarse si la revocación se comunica al destinatario antes de

que éste haya enviado su aceptación o haya realizado cualquier acto que se reputa como aceptación de acuerdo con el párrafo 2) del artículo 6. Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

“a) Durante los plazos que se fijen en la oferta para la aceptación; o

“b) Por un plazo razonable, si la oferta indica de otra manera que es firme o irrevocable; o

“c) Por un plazo razonable, si era razonable para el destinatario confiar en que la oferta quedase vigente y el destinatario ha modificado su posición en detrimento suyo por haber confiado en la oferta.

“3) Una indicación de que la oferta es firme o irrevocable puede ser expresa o resultar de las circunstancias, de las negociaciones preliminares, de cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos.”

Las disposiciones en general

72. El Grupo de Trabajo convino en usar la variante como base de debate, si bien se expresó apoyo a la opinión de que, en relación con el párrafo 1), era preferible el texto de la LUFCl.

Artículo 5, párrafo 1)

73. Los representantes que opinaron que el enfoque adoptado en la redacción del artículo 5, 1) de la LUFCl era preferible al de la variante señalaron que el texto de la LUFCl trataba claramente del efecto de una oferta, que era la materia objeto del artículo 5, en tanto que la variante parecía referirse al momento en que podía tener lugar la aceptación.

74. Por otra parte, se señaló que la variante describía el efecto práctico de una oferta después de su comunicación al destinatario. Evitaba también la ambigüedad que surgía en el artículo 5, 1) de la LUFCl al disponerse que “la oferta no obligará al oferente hasta que haya sido comunicada”. El uso de la palabra “obligará” indicaba que la oferta era irrevocable, lo que podría contravenir el principio general de revocabilidad de las ofertas contenido en el artículo 5, 2) de la LUFCl.

75. El Grupo de Trabajo decidió redactar nuevamente el artículo 5, 1) a fin de ajustarlo a la LUFCl, pero de manera de evitar esas ambigüedades.

76. Para dejar en claro que el oferente podía retirar su oferta si el retiro era comunicado al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella aun si la oferta era irrevocable, el Grupo de Trabajo decidió agregar al final de la segunda frase del artículo 5, 1) las palabras “aun si fuese irrevocable”. No obstante, debido a que algunos representantes no consideraban necesarias esas palabras, se colocaron entre corchetes. Otro representante señaló que las palabras entre corchetes eran necesarias para evitar confusiones en el párrafo 2) del artículo 5.

Artículo 5, párrafo 2)

77. Luego de un debate, se decidió que debía conservarse la solución básica de la LUFCl: las ofertas eran en general revocables pero se volvían irrevocables en varias situaciones concretas. Se opinó que cualquier cambio fundamental de esta solución podría dar por resultado un texto menos aceptable.

78. Se consideró que debía redactarse nuevamente el inciso a) del párrafo 2) del artículo 5 a fin de distinguir entre las ofertas que habían de considerarse irrevocables durante un período y las ofertas que indicaban simplemente el tiempo que había de transcurrir antes de que caducasen. Por otra parte, se sostuvo que una de las principales excepciones al principio de la revocabilidad eran precisamente aquellas ocasiones en que la oferta fijaba un plazo para la aceptación. El Grupo de Trabajo decidió no cerrar la cuestión hasta el próximo período de sesiones y para ello colocó la palabra "aceptación" entre corchetes, seguida inmediatamente de la palabra "irrevocabilidad" también entre corchetes.

79. Se favoreció en general la supresión de toda mención del plazo durante el cual la oferta era irrevocable en el comienzo de los incisos a), b) y c), sobre la base de que la oferta era normalmente irrevocable hasta que caducaba. Se convino en que no debería haber dos disposiciones sobre el plazo durante el cual la oferta podía ser aceptada, una en el artículo 5, 2) y la otra en el artículo 8.

80. El Grupo de Trabajo aceptó el inciso c) en la inteligencia de que constituía un ejemplo útil del requisito general de que las partes actuaran de buena fe. Varios representantes declararon que convenían en que se conservase este inciso en la inteligencia de que el proyecto de convención contendría una disposición general relativa al requisito de la actuación de buena fe.

81. Durante las deliberaciones sobre el artículo 6, 2), el Grupo de Trabajo decidió que las palabras "enviado las mercaderías o pagado el precio" se insertasen en la primera oración del párrafo 2) del artículo 5 luego de las palabras "antes de que haya despachado su aceptación", pero que se colocasen entre corchetes para su reconsideración en el próximo período de sesiones. Si se retenían estas palabras, una oferta que de otra manera sería revocable se volvería irrevocable una vez que el destinatario hubiese enviado las mercaderías o pagado el precio. En conjunción con esta decisión, la segunda oración del párrafo 2) del artículo 5 pasó a ser el párrafo 3) del artículo 5. Los párrafos 91 a 98 y 116 a 119 contienen un análisis más completo de esta medida.

82. Un representante reservó su posición en relación con el inciso b) del párrafo 2) del artículo 5. Otro representante declaró que el inciso b) del párrafo 2) del artículo 5 era aceptable siempre que en el informe se señalase que la disposición tendría, en algunos sistemas jurídicos, el efecto de transformar una oferta que indicaba simplemente que expiraría después de cierto plazo en una oferta irrevocable.

83. Un representante reservó su posición respecto del inciso c) del párrafo 2) del artículo 5, sobre la base de que esa disposición era vaga y no contenía salvaguardas para proteger al oferente inocente.

Artículo 5, párrafo 3)

84. El Grupo de Trabajo suprimió el párrafo 3) de la variante sobre la base de que la cuestión de la interpretación debía tratarse en una disposición separada.

Decisión del Grupo de Trabajo

85. El texto del artículo 5 aprobado por el Grupo de Trabajo es el siguiente:

"1) La oferta entra en vigor en el momento en que se comunica al oferente. Puede ser cancelada si la cancelación se comunica al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella [incluso si es irrevocable].

"2) La oferta puede revocarse si la revocación se comunica al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación [, remitido la mercadería o pagado el precio].

"3) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

"a) Si la oferta, expresa o implícitamente, indica que es firme o irrevocable; o

"b) Si la oferta indica un plazo firme para la [aceptación] [irrevocabilidad]; o

"c) Si fuera razonable para el destinatario confiar en que la oferta quedase vigente y el destinatario hubiera modificado su posición en detrimento suyo por haber confiado en la oferta."

Artículo 6

86. El texto del artículo 6 de la LUFCl es el siguiente:

"1. La aceptación de una oferta consiste en una declaración comunicada por cualquier medio al oferente.

"2. La aceptación también puede consistir en el envío de las mercaderías o del precio, o en otro acto que pueda considerarse equivalente a la declaración prevista en el párrafo 1 de este artículo, ya sea en virtud de la oferta o como resultado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos."

87. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

"1) La oferta se acepta mediante una declaración a ese efecto comunicada por cualquier medio al oferente.

"2) La oferta también se acepta si el destinatario:

"a) Expide sin demora mercaderías conformes o no conformes, a menos que el destinatario notifique al oferente que la expedición de mercaderías no conformes se ofrece únicamente a su conveniencia; o

"b) Paga el precio de conformidad con lo estipulado en la oferta; o

"c) Inicia cualquier otro acto que indique que la oferta ha sido aceptada; o

"d) Guarda silencio durante un período que rebasa aquel en que, con arreglo a las circunstancias del caso, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos, el destinatario debería haber notificado al oferente que no tenía intención de aceptar.

"3) Cuando se acepta la oferta mediante la expedición de las mercaderías, el pago del precio o

el principio de ejecución, el oferente a quien no se notifica la aceptación dentro de un plazo razonable podrá reclamar los daños y perjuicios causados por dicha omisión.

“4) a) El contrato se celebra en el momento en que se acepta la oferta.

“b) El contrato de compraventa podrá considerarse celebrado aun cuando sea indeterminado el momento en que se celebró.”

Las disposiciones en general

88. El Grupo de Trabajo acordó utilizar como base la variante propuesta, aunque varios representantes manifestaron su preferencia por el artículo 6 de la LUFCl.

Artículo 6, párrafo 1)

89. Se expresó el parecer de que la norma del párrafo 1) del artículo 6 unida a la disposición del artículo 12 sobre la “comunicación”, que da como resultado que la oferta sea aceptada al recibo de la aceptación, debía invertirse, de modo que la oferta quedara aceptada en el momento del envío. Se decidió, sin embargo, conservar la teoría de la recepción tal como había sido adoptada en la LUFCl, aunque el mismo párrafo 1) del artículo 6 fue suprimido por las razones indicadas en los párrafos 91 a 98 y 116 a 119.

90. Se señaló que las palabras “por cualquier medio” eran muy amplias y podían ocasionar inconvenientes si el oferente había prescrito un modo particular de aceptación. Se observó asimismo que, en cualquier caso, esta cuestión era tratada en el párrafo 1) del artículo 12.

Artículo 6, párrafo 2), incisos a), b) y c) y párrafo 3)

91. Se observó que el párrafo 2) del artículo 6 se refería al problema práctico de los casos en que el oferente actuaba en respuesta a una oferta sin declarar previamente su intención de aceptar. Se hizo notar que, incluso sin esta disposición, esos actos en respuesta a una oferta podrían constituir aceptación en virtud de la aplicación de usos y prácticas establecidos por las partes.

92. Sin embargo, se registró considerable oposición a la idea de que una oferta pudiera ser aceptada incluso si no se había notificado nada al oferente en el momento de la aceptación. El párrafo 3) del artículo 6, que daría al oferente derechos a reclamar daños y perjuicios por las pérdidas que le hubiera ocasionado la omisión del destinatario en cuanto a notificarle la aceptación mediante la expedición u otro de los actos descritos en los incisos a) a c) del párrafo 2) del artículo 6, se consideró una solución inadecuada, ya que haría recaer la carga de la prueba en el litigio sobre un oferente inocente. En consecuencia, se estimó que no debería considerarse con efecto ninguna aceptación hasta que el oferente hubiera recibido indicación del asentimiento del oferente a la oferta.

93. Por otra parte, se expresó la opinión de que un oferente no debería poder revocar su oferta una vez que se hubieran expedido las mercaderías o se hubiera pagado el precio. Se llegaba a ese resultado por una norma con arreglo a la cual la oferta quedaba

aceptada mediante la expedición de las mercaderías o el pago del precio, según lo dispuesto en el párrafo 2) del artículo 6.

94. En relación con el inciso a) del párrafo 2) del artículo 6, según una opinión el envío de mercaderías no conformes no debería constituir aceptación. Sin embargo, conforme a otra opinión esto era el resultado adecuado si se enviaban las mercaderías con intención de ajustarse a la oferta.

95. Se convino en que las palabras “sin demoras” debían suprimirse a fin de eliminar un conflicto con lo dispuesto en el artículo 8 sobre el plazo durante el cual la oferta podía ser aceptada.

96. Hubo oposición al inciso c) del párrafo 2) del artículo 6, sobre la base de que la disposición era vaga y podía aplicarse en casos en que ese resultado no sería razonable.

97. A la luz de este debate, el Grupo de Trabajo decidió suprimir los incisos a), b) y c) del párrafo 2) y el párrafo 3) del artículo 6 y añadir a la primera oración del párrafo 2) del artículo 5 las palabras “expedido las mercaderías o pagado el precio”. Estas palabras fueron puestas entre corchetes para que el Grupo de Trabajo las volviera a examinar en su próximo período de sesiones. De conformidad con este nuevo texto, la oferta se haría irrevocable una vez se hubieran expedido las mercaderías o se hubiera pagado el precio, pero la aceptación de la oferta dependería de su notificación al oferente.

98. A fin de reformular las disposiciones relativas a la aceptación para ajustarlas a este nuevo arreglo, el Grupo de Trabajo creó un Grupo de Redacción integrado por los representantes de los Estados Unidos, Filipinas y Hungría y encargado de presentar un nuevo texto. A raíz de su propuesta, que se examina con más detalle en los párrafos 116 a 119 en relación con el artículo 8, se suprimieron el párrafo 1), los incisos a), b) y c) del párrafo 2) y el párrafo 3) del artículo 6.

Artículo 6, párrafo 2), inciso d)

99. Hubo acuerdo general en suprimir el inciso d) del párrafo 2) del artículo 6 en razón de que los contratos debían celebrarse sólo mediante notificación al oferente, como se ha expuesto anteriormente. No obstante, un representante y un observador manifestaron que se obtendría el mismo resultado del inciso d) del párrafo 2) del artículo 6 en virtud de la aplicación de usos o prácticas establecidas.

Artículo 6, párrafo 4)

100. El Grupo de Trabajo convino en que, dado que varias disposiciones del texto y del proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías incorporaban normas basadas en el momento de la celebración del contrato, era conveniente que hubiera una disposición en la que se precisara ese momento. Se acordó también que, a fin de ajustarse al nuevo texto del artículo 8, el momento de la celebración del contrato debería ser aquel en que tuviera efecto la aceptación.

101. El Grupo de Trabajo consideró y rechazó una propuesta según la cual la disposición determinaría además el lugar de la celebración del contrato. Se observó que esa disposición era innecesaria ya que el

momento en que se celebraba el contrato determinaría también el lugar de su celebración. Otros hicieron notar que era inconveniente vincular automáticamente el momento de la celebración del contrato con el lugar de su celebración, ya que podía haber muy poca conexión real entre ambos, particularmente en el caso de los contratos verbales o de los celebrados en un lugar distinto del del establecimiento de cualquiera de las partes, como, por ejemplo, en una feria de muestras. Se pensó que la determinación del lugar de celebración del contrato podría tener consecuencias desafortunadas en materia de derecho privado internacional y de conflictos de jurisdicción. Se señaló también que esa disposición era innecesaria ya que ni el proyecto de CCIM ni el presente proyecto de texto sobre la formación de los contratos contenían ninguna disposición que dependiera del lugar de celebración del contrato.

102. El Grupo de Trabajo suprimió el inciso *b*) del párrafo 4) del artículo 6 de la variante por considerar innecesaria esa disposición.

103. El texto del artículo 6 aprobado por el Grupo de Trabajo es el siguiente:

“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.”

El Grupo de Trabajo observó que ese texto ya no quedaba en el lugar adecuado y que en una etapa posterior debería dársele otra ubicación.

Artículo 7

104. El texto del artículo 7 de la LUFCl es el siguiente:

“1. Una aceptación 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 los términos de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente prontamente objete la discrepancia; si no lo hiciera así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.”

105. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

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

“*b*) Si la oferta y la respuesta que pretenda ser una aceptación constan en formularios impresos y las estipulaciones no impresas de la respuesta no

alteran sustancialmente los términos de la oferta, la respuesta constituirá una aceptación de la oferta aunque los términos impresos de la respuesta alteren sustancialmente los términos impresos de la oferta, a menos que el oferente objete sin demora la discrepancia. Si no lo hiciera, los términos del contrato serán las estipulaciones no impresas de la oferta con las modificaciones en las estipulaciones no impresas que figuran en la aceptación más los términos impresos en que coincidan ambos formularios.

“3) Si se envía la confirmación de un contrato anterior de compraventa en un plazo razonable después de celebrado el contrato, cualesquiera términos adicionales o diferentes que figuren en la confirmación [que no estén impresos] pasan a formar parte del contrato a menos que lo alteren sustancialmente, o que, tras recibir la confirmación, se notifique la objeción a estos términos sin demora. [Los términos impresos en el formulario de confirmación pasan a formar parte del contrato si la otra parte los acepta expresa o tácitamente.]”

Debate y decisión

106. Hubo acuerdo general en trabajar sobre la base de la variante propuesta.

Artículo 7, párrafo 1)

107. El Grupo de Trabajo decidió conservar esta disposición, que expresaba la norma generalmente aceptada de que una pretendida aceptación que contuviera adiciones, limitaciones u otras modificaciones a una oferta sería un rechazo de esa oferta y constituiría una contraoferta.

Artículo 7, párrafo 2)

108. Se señaló que el inciso *a*) del párrafo 2) contenía una norma práctica que permitía la formación del contrato aunque existieran discrepancias menores entre la oferta y la aceptación.

109. Sin embargo, varios representantes expresaron reservas respecto de esta disposición porque contradecía el principio básico expuesto en el párrafo 1). Se señaló que aunque esta norma podía ser apropiada para el derecho nacional, era inadecuada para el comercio internacional, en el que diferían considerablemente las opiniones en cuanto a qué constituiría una modificación importante. En consecuencia, el Grupo de Trabajo decidió poner entre corchetes el inciso *a*) del párrafo 2) del artículo 7 para su ulterior examen en el próximo período de sesiones.

110. En cuanto a lo dispuesto en el inciso *d*) del párrafo 2) del artículo 7, se expresó el parecer de que estas disposiciones se referían a un problema práctico y brindaba una solución aceptable al mismo. Sin embargo, el Grupo de Trabajo, tras deliberar, llegó a la conclusión de que si una aceptación contenía modificaciones importantes a una oferta, debería constituir un rechazo de la misma, tanto si las modificaciones de importancia estaban en las condiciones impresas de la aceptación como si estaban en las no impresas. En consecuencia, el Grupo de Trabajo acordó suprimir esta disposición.

Artículo 7, párrafo 3)

111. Se señaló que el párrafo 3) era una disposición útil porque se ocupaba de la difundida práctica

de enviar aviso de la confirmación tras la celebración de un contrato por teléfono, por télex o de manera semejante. En esos formularios de confirmación era corriente remitirse a condiciones generales de compraventa que contenían disposiciones que no habían sido discutidas por las partes. Se observó que esas condiciones generales también figuraban en las facturas.

112. Por otra parte, hubo oposición a esta propuesta por las mismas razones expresadas en relación con el inciso *b)* del párrafo 2). El Grupo de Trabajo decidió, en consecuencia, poner entre corchetes esta disposición y volver a examinarla en una etapa posterior.

113. Por lo tanto, el texto del artículo 7 aprobado por el Grupo de Trabajo es el que figura en el párrafo 1), el inciso *a)* del párrafo 2) y el párrafo 3) de la variante, con el inciso *a)* del párrafo 2) y el párrafo 3) entre corchetes.

Artículo 8

114. El texto del artículo 8 de la LUFICI es el siguiente:

"1. Una declaración de aceptación de una oferta sólo tendrá efecto si se comunica al oferente dentro del término que él haya fijado, o bien, si no se hubiere fijado término, dentro de un plazo razonable, debiendo considerarse debidamente los usos y las circunstancias de la transacción, incluyendo la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. En caso de una oferta verbal, la aceptación será inmediata si las circunstancias no indican que el destinatario habrá de tener tiempo para decidir.

"2. Si en carta o telegrama el oferente fija un plazo para la aceptación, éste empezará a correr a partir de la fecha de la carta o de la hora del día que el telegrama fue entregado para su despacho.

"3. Si una aceptación consiste en uno de los actos que se indican en el párrafo 2 del artículo 6, tal acto sólo tendrá efectos si se realiza dentro del período que establece el párrafo 1) del presente artículo."

115. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

"1) A reserva de lo dispuesto en el artículo 9, sólo se entenderá que se ha aceptado una oferta si la declaración de aceptación se comunica al oferente o si se efectúa cualquiera de los actos a que se hace referencia en el párrafo 2) del artículo 6 dentro del término que haya fijado el oferente, o bien, si no se hubiera fijado término, dentro de un plazo razonable, debiendo considerarse debidamente las circunstancias de la transacción, incluyendo la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. En caso de una oferta verbal, la aceptación será inmediata si las circunstancias no indican que el destinatario habrá de tener tiempo para decidir.

"2) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir de la hora del día en que el telegrama fue 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 en una conversación telefónica, comunicación por télex u otros medios de comunicación instantánea, empezará a correr a partir de la hora del día en que se comunica la oferta al destinatario.

"3) Si el último día de este plazo es feriado oficial o día no laborable en la residencia o el establecimiento de los negocios del destinatario, 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."

Artículo 8, párrafo 1)

116. Como consecuencia de las decisiones adoptadas respecto de los artículos 5 y 6, el Grupo de Redacción integrado por los representantes de los Estados Unidos, Filipinas y Hungría recomendó que el párrafo 1) del artículo 8 se reformulara en tres nuevos párrafos como sigue:

"1) Una declaración u otro comportamiento del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una aceptación.

"1 bis) La aceptación de una oferta no tendrá efecto a menos que la notificación de aceptación se comunique al oferente dentro del plazo que éste haya fijado, o bien, si no se hubiere 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. En caso de una oferta verbal, la aceptación deberá ser inmediata, a menos que las circunstancias indiquen que el destinatario ha de tener tiempo para decidir.

"1 ter) Si una oferta es irrevocable debido al embarque de las mercaderías o al pago del precio a que se hace referencia en el párrafo 2 del artículo 5, la aceptación no tendrá efecto a menos que la notificación de esta aceptación se comunique al oferente con prontitud después de este acto y dentro del plazo establecido en el párrafo 1 bis) del presente artículo."

117. Se planteó una objeción a esta propuesta en el sentido de que separaba artificialmente la definición de aceptación contenida en el párrafo 1) del artículo 8 del momento en que la aceptación tenía efecto previsto en los párrafos 1 bis) y 1 ter) del artículo 8. Se sugirió que únicamente una declaración constituyese aceptación. Se opinó también que el párrafo 1) y el párrafo 1 ter) del artículo 8 se contradecían mutuamente, puesto que el párrafo 1) del artículo 8 se refería al comportamiento en general, en tanto que el párrafo 1 ter) del artículo 8 se refería únicamente al embarque de las mercaderías y al pago del precio. Se señaló asimismo que las palabras "u otro comportamiento" creaban complicaciones innecesarias y que había que suprimirlas o modificarlas. De resultados de lo antedicho, el Grupo de Trabajo decidió colocar entre corchetes las palabras "u otro comportamiento" que figuran en el párrafo 1) y todo el párrafo 1 ter) del artículo 8, para examinarlos nuevamente en su próximo período de sesiones.

118. En el párrafo 1 *bis*) del artículo 8 se sustituyeron las palabras “notificación de aceptación” por las palabras “indicación de asentimiento”, para indicar que la aceptación podía ser notificada por un tercero, por ejemplo, por un banco a través del cual se efectuara el pago. Las palabras “considerándose debidamente las circunstancias de la transacción, incluida la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente” se colocaron entre corchetes, porque se estimó que no era necesario explicar lo que debía entenderse por un plazo razonable. Antes de la aprobación definitiva se introdujeron otros cambios formales.

119. Se dijo que el párrafo 1 *ter*) del artículo 8 se había incluido en la recomendación del Grupo de Redacción porque se consideró que en el caso de una oferta revocable que se hubiera convertido en irrevocable por el embarque de las mercancías o el pago del precio, esta circunstancia debía notificarse al oferente con prontitud a fin de no dejarle durante un plazo considerable en una situación en la que su oferta era irrevocable aunque él lo ignoraba. Se indicó que ese problema no se planteaba en el caso del pago, puesto que el banco a través del cual se efectuara el pago notificaría al oferente.

Artículo 8, párrafo 2)

120. El Grupo de Trabajo decidió aprobar la variante.

121. Se señaló que convenía prever que el plazo de aceptación empezara a correr a partir de la fecha de la carta, puesto que esta fecha era fácilmente demostrable y correspondía, por lo general, a la intención del oferente. Además, ambas partes tenían conocimiento de la fecha de la carta, en tanto que normalmente sólo el destinatario tendría conocimiento de la fecha del matasellos de la carta que contuviera la oferta. Sin embargo, varios representantes se reservaron su posición respecto de este párrafo, sobre la base de que el plazo de aceptación debía empezar a correr a partir de la fecha de recepción de la oferta.

Artículo 8, párrafo 3)

122. El Grupo de Trabajo adoptó el criterio general de la variante y la remitió a un Grupo de Redacción integrado por los representantes de Checoslovaquia y los Estados Unidos para que redactara de nuevo el párrafo con objeto de aclarar que únicamente debían incluirse los feriados oficiales que impidiesen que la aceptación tuviera efecto. Dos representantes se reservaron su posición respecto de la norma contenida en este párrafo.

Decisión

123. El texto del artículo 8 tal como lo aprobó el Grupo de Trabajo es el siguiente:

“1) Una declaración [u otro comportamiento] del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una aceptación.

“1 *bis*) La aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento se comunique al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no se comunica dentro del plazo que el oferente haya fijado, o bien, si no se hubiere 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]. En caso de una oferta verbal, la aceptación deberá ser inmediata, a menos que las circunstancias indiquen que el destinatario ha de tener tiempo para decidir.

“[1 *ter*) Si una oferta es irrevocable debido al embarque de las mercaderías o al pago del precio a que se hace referencia en el párrafo 2 del artículo 5, la aceptación tendrá efecto en el momento en que la notificación de esta aceptación se comunique al oferente. La aceptación no tendrá efecto a menos que la notificación se comunique con prontitud después de este acto y dentro del plazo establecido en el párrafo 1 *bis*) del presente artículo.]

“2) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir de la hora del día en que el telegrama fue 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 en una conversación telefónica, comunicación por télex u otros medios de comunicación instantánea, empezará a correr a partir de la hora del día en que se comunica la oferta al destinatario.

“3) 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 de ese plazo en el lugar del 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.”

Artículo 9

124. El texto del artículo 9 de la LUFCE es el siguiente:

“1. Si la aceptación es tardía, el oferente puede considerar que se ha recibido en tiempo debido, con la condición de que informe inmediatamente al aceptante ya sea en forma oral o mediante envío de una notificación.

“2. Sin embargo, si la aceptación se comunica con demora, se considera haberse comunicado en tiempo debido si la carta o documento que la contiene indica que ha sido enviada en tales circunstancias que si su transmisión hubiera sido normal se hubiera comunicado en el plazo debido; esta estipulación no se aplicará si el oferente ha informado inmediatamente al aceptante, ya sea oralmente o con el envío de una notificación, que considera que su oferta ha caducado.”

125. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

“Si se comunica una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación o se ejecuta cualquiera de los actos previstos en el párrafo 2 del artículo 6 tardíamente, pero la respuesta o la ejecución se hacen de buena fe, se considerará que la oferta fue aceptada oportunamente, salvo que el oferente sin demora después de conocer la aceptación informe al destinatario de que la oferta ha caducado.”

Debate y decisión

126. El Grupo de Trabajo decidió proceder sobre la base del texto de la LUFCl, aunque se expresaron opiniones favorables a la variante, que, según se indicó, ofrecía una solución unificada a un problema práctico. Por otra parte, se observó que la variante se apoyaba en el concepto de “buena fe”, cuya aplicación en caso de una aceptación tardía era poco clara y podría ser causa de dificultades. Además, se manifestó que si la aceptación se enviaba en circunstancias que normalmente harían que su recepción fuese tardía, el oferente no debería quedar obligado por un contrato, a menos que indicase su aceptación.

127. Hubo acuerdo general en el sentido de conservar el artículo 9, párrafo 1), que reflejaba la norma tradicional de que una aceptación tardía constituía una contraoferta. Se observó que el artículo 9, párrafo 1) difería ligeramente del criterio tradicional en cuanto la aceptación del oferente se hacía efectiva al enviarse la respectiva notificación.

128. Hubo algunas diferencias de opinión en relación con el artículo 9, párrafo 2). Según un punto de vista, debía suprimirse, por cuanto era difícil determinar si una comunicación debía haberse recibido en tiempo debido. Además, la supresión del párrafo haría recaer, consecuentemente, el riesgo de la transmisión en el aceptante.

129. Según otra opinión, sin embargo, el artículo 9, párrafo 2) debía conservarse por cuanto otorgaba igual protección a ambas partes. Un representante se opuso a adoptar decisión alguna sobre la cuestión hasta que el Grupo de Trabajo hubiese determinado la oportunidad en que se celebraba el contrato.

130. Conforme a otro parecer, debía suprimirse la segunda parte del artículo 9, párrafo 2).

131. El Grupo de Trabajo decidió colocar el artículo 9, párrafo 2) entre corchetes para examinarlo nuevamente en su próximo período de sesiones.

Artículo 10

132. El texto del artículo 10 de la LUFCl es el siguiente:

“Una aceptación no puede ser revocada salvo mediante revocación que sea comunicada al oferente con anterioridad a la aceptación o al tiempo de ésta.”

133. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

“Una aceptación no puede ser revocada salvo mediante declaración que sea comunicada al oferente con anterioridad o al mismo tiempo en que la declaración de aceptación se comunica al oferente o, en el caso de aceptación mediante un acto mencionado en el párrafo 2) del artículo 6, con anterioridad o al mismo tiempo en que el oferente es informado de la aceptación.”

Debate y decisión

134. En vista de la supresión del artículo 6, párrafo 2), el Grupo de Trabajo decidió aprobar el artículo 10 de la LUFCl, en lugar de la variante. Sin embargo, el Grupo de Trabajo insertó las palabras “surtir efectos” después de las palabras “al tiempo de”

en dicho artículo para armonizar su texto con la nueva redacción dada al artículo 8, párrafo 2) por el Grupo de Trabajo.

135. Dos representantes manifestaron sus reservas con respecto al artículo 10. En su opinión, una vez que ha quedado celebrado un contrato en virtud de una aceptación, no puede una de las partes dejarlo sin efecto unilateralmente.

Artículo 11

136. El texto del artículo 11 de la LUFCl es el siguiente:

“La formación del contrato no es afectada por la muerte o la incapacidad de una de las partes que sobrevengan con anterioridad a la aceptación, salvo que lo contrario resulte de la intención de las partes, de los usos, o de la naturaleza de la transacción.”

137. Las variantes propuestas por la Secretaría (anexo II, apéndice I) son del tenor siguiente:

Variante propuesta 1

“1) (Igual que el artículo 11 de la LUFCl).

“2) Si se abre la quiebra o un procedimiento semejante respecto de cualquiera de las partes después de efectuarse la oferta, no podrá aceptarse una oferta revocable. Sin embargo, una oferta irrevocable podrá aceptarse durante el período en que la oferta es irrevocable.”

Variante propuesta 2

“Si una de las partes muere o se incapacita física o mentalmente para contratar o si se abre la quiebra o un procedimiento similar respecto de una de las partes después de hacerse la oferta, no podrá aceptarse una oferta revocable. Sin embargo, una oferta irrevocable podrá aceptarse durante el período en que la oferta es irrevocable.”

Debate y decisión

138. El Grupo de Trabajo decidió trabajar sobre la base del artículo 11 de la LUFCl, porque no se juzgó conveniente tratar de unificar normas nacionales sumamente dispares sobre la quiebra en el marco del presente proyecto de convención.

139. En términos generales, se estimó que, si bien el artículo 11 no tenía una importancia extraordinaria en el contexto del comercio internacional, resultaba útil conservarlo porque resolvía un problema que varios sistemas jurídicos abordaban de manera insatisfactoria.

140. Sin embargo, varios representantes propusieron que se suprimiera el artículo 11 y un representante propuso que la disposición dijera lo siguiente:

“La oferta dejará de tener efecto en caso de muerte o incapacidad del oferente y antes de que se acepte la oferta. Sin embargo, una oferta irrevocable podrá aceptarse durante el período en que la oferta es irrevocable.”

El Grupo de Trabajo no acogió esta propuesta.

141. El Grupo de Trabajo convino en que se enmendara ligeramente la redacción del artículo 11, para que dijera “. . . por la muerte de una de las partes o

por el hecho de que ésta quede física o mentalmente incapacitada para contratar...". Con esto se aclaraba que la disposición era aplicable únicamente a las personas físicas y que no contemplaba la quiebra o procedimientos similares. Dos representantes y un observador consideraron que habría bastado una referencia a la muerte y la incapacidad mental para aclarar este punto.

142. El Grupo de Trabajo añadió también las palabras "tenga efecto" después de la palabra "aceptación" para ajustar esta disposición al artículo 8.

143. El texto del artículo 11 aprobado por el Grupo de Trabajo es el siguiente:

"La formación del contrato no es afectada por la muerte de una de las partes o por el hecho de que ésta quede física o mentalmente incapacitada para contratar antes de que la aceptación tenga efecto, salvo que lo contrario resulte de la intención de las partes, de los usos o de la naturaleza de la transacción."

Artículo 11A

144. El texto del artículo 11A propuesto por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

Variante 1

"1) La oferta revocable podrá cederse por el destinatario de la oferta a menos que dentro de un plazo razonable después de que el oferente conozca la cesión éste notifique al destinatario o al cesionario que se opone a ella.

"2) La oferta revocable podrá cederse por el destinatario en la medida en que, si se ha celebrado el contrato, sus derechos y obligaciones con arreglo al contrato puedan cederse según el derecho aplicable.

"3) El contrato celebrado mediante la aceptación de la oferta por el cesionario surte efecto solamente entre el oferente y el cesionario. Sin embargo, el destinatario de la oferta responderá de cualquier incumplimiento por parte del cesionario si dentro de un plazo razonable después de que el oferente conozca la cesión éste informa al destinatario de su propósito de considerarlo responsable."

Variante 2

"1) La oferta podrá cederse por el destinatario de la oferta a menos que dentro de un plazo razonable después de que el oferente conozca la cesión éste notifique al destinatario o al cesionario que se opone a ella.

"2) El contrato celebrado mediante la aceptación de la oferta por el cesionario surte efecto solamente entre el oferente y el cesionario. Sin embargo, el destinatario responde de todo incumplimiento del contrato por el cesionario si dentro de un plazo razonable después de que el oferente conozca la cesión éste informa al destinatario de su propósito de considerarlo responsable."

Variante 3

"1) La oferta podrá cederse bien por el oferente o por el destinatario de la oferta a menos que dentro de un plazo razonable después de que la otra

parte conozca la cesión ésta notifique al cedente o al cesionario que se opone a ella.

"2) El contrato celebrado mediante la aceptación de la oferta surte efecto solamente entre el oferente y el cesionario del destinatario de la oferta o entre éste y el cesionario del oferente, según los casos. Sin embargo, el cedente responde de todo incumplimiento por parte del cesionario si dentro de un plazo razonable después de que la otra parte conozca la cesión ésta informa al cedente de su propósito de considerarlo responsable."

Debate y decisión

145. El Grupo de Trabajo eliminó esta disposición. El Grupo de Trabajo consideró que las ofertas no debían ser automáticamente transmisibles, ya que el oferente debía tener la facultad de decidir respecto de quién podía aceptar su oferta.

146. Algunos representantes señalaron que en los sistemas jurídicos de sus países la reorganización de un destinatario no afectaba la identidad del destinatario, que, en consecuencia, podía aceptar las ofertas que se le hubieran hecho a su nombre anterior. Otros representantes señalaron que, aun en el caso de la mera reorganización, convenía exigir que se notificase el cambio al oferente, quien, en tal caso, podía indicar si estaba dispuesto a seguir tratando con la entidad reorganizada.

Artículo 12

147. El texto del artículo 12 de la LUFCl es el siguiente:

"1. A los efectos de la presente ley la expresión 'ser comunicada' significa ser entregada en la dirección de la persona a quien la comunicación se dirige.

"2. Las comunicaciones previstas por la presente ley se harán por los medios que sean usuales en las circunstancias."

148. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

"A los efectos de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra notificación es "comunicada" cuando se la participa oralmente a la parte interesada, cuando se entrega materialmente al destinatario o cuando se entrega (física, mecánica o electrónicamente) en su establecimiento, dirección postal o residencia habitual."

Debate y decisión

149. El Grupo de Trabajo decidió proceder sobre la base del proyecto de la Secretaría.

150. El Grupo de Trabajo aceptó una propuesta de que se suprimiesen las palabras que figuraban entre paréntesis y se sustituyesen por una expresión general que permitiera aplicar la disposición a cualesquier medios de comunicación que pudiesen inventarse en el futuro. El Grupo de Trabajo aceptó también una propuesta de que el texto se simplificase y se ubicase al principio del proyecto de convención.

151. El texto del artículo 12 aprobado por el Grupo de Trabajo es el siguiente:

“A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención es ‘comunicada’ cuando se la participa oralmente al destinatario o cuando se entrega por cualesquier otros medios a éste en su establecimiento, dirección postal o residencia habitual.”

Artículo 13

152. El texto del artículo 13 de la LUFCI es el siguiente:

“1. Por usos se entiende cualquier práctica o método comercial que personas razonables, colocadas en la misma situación que las partes, consideren normalmente ser aplicables a su contrato.

“2. Cuando se empleen expresiones, estipulaciones o formas de contrato que sean usadas comúnmente en las prácticas comerciales, ellas serán interpretadas de acuerdo con el sentido normal que se les dé en el ámbito comercial respectivo.”

153. La variante propuesta por la Secretaría (anexo II, apéndice I) es del tenor siguiente:

“Por usos se entiende cualquier práctica o método comercial que las partes conozcan o tengan motivo para conocer y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y observado regularmente por las partes en los contratos del tipo correspondiente al ámbito comercial respectivo.”

Debate y decisión

154. El Grupo de Trabajo aprobó la variante, que se basa en el artículo 8 del proyecto de CCIM. Un representante expresó una reserva respecto del empleo de la expresión “que las partes conozcan o tengan motivo para conocer”.

Artículo 14

155. Durante el debate sobre el artículo 4, el Grupo de Trabajo decidió suprimir el párrafo 2 del artículo 4, relativo a la interpretación de la oferta, y pidió a la Secretaría que preparara un proyecto de texto sobre interpretación basado en el párrafo 2 del artículo 4 y el párrafo 2 del artículo 5 de la LUFCI y los artículos 3, 4 y 5 del proyecto de ley para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías. El proyecto de texto preparado de conformidad con estas instrucciones es el siguiente:

“1) [Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de] las partes deberán interpretarse conforme a la intención común real de las partes, cuando ésta pueda demostrarse.

“2) Si la intención común real de las partes no puede demostrarse, [las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de] las partes deberán interpretarse conforme a la intención de una de las partes, cuando esta intención pueda demostrarse y siempre que la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

“3) Si ninguno de los párrafos precedentes puede aplicarse, [las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes] deberán interpretarse conforme al sentido que personas ra-

zonables, puestas en las mismas circunstancias, les hubieran dado.

“4) La intención de las partes o el sentido que personas razonables puestas en las mismas circunstancias les hubieran dado o la duración de cualquier plazo o la aplicación del artículo 11 [podrá] [deberá] determinarse a la luz de las circunstancias del caso, incluidas las negociaciones [preliminares], cualesquier prácticas que las partes hayan establecido entre sí, la conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato, los usos [que las partes conocían o hubieran podido conocer razonablemente y que en el comercio internacional son ampliamente conocidos y observados habitualmente por las partes en contratos del tipo correspondiente al comercio concreto de que se trate] y cualesquier normas jurídicas aplicables a los contratos de compraventa.

“5) Deberán tomarse en consideración las circunstancias mencionadas, aun cuando no hayan sido incorporadas en ningún escrito o en cualquier otra forma especial. En particular, pueden ser probadas por testigos.”

Debate y decisión

156. El Grupo de Trabajo convino en que una disposición sobre la interpretación era importante y debía incluirse en el proyecto de texto. No obstante, en vista de la falta de tiempo para discutir plenamente todas las cuestiones importantes derivadas de este texto, y puesto que otros asuntos importantes de interpretación no habían sido incluidos en él, el Grupo de Trabajo decidió colocar esta disposición entre corchetes y dejar constancia de las principales opiniones expresadas durante el debate.

157. Varios representantes manifestaron reservas al proyecto de disposiciones porque éstas parecían regir la interpretación de un contrato una vez celebrado además de contemplar cuestiones de interpretación en la formación de los contratos. Otros representantes estimaban que era artificial limitar el proyecto de disposiciones a la formación de los contratos y que, por el contrario, tanto este proyecto como la CCIM debían contener reglas de interpretación, que debían ser idénticas.

158. Se dijo que el efecto práctico de estas disposiciones sería más fácil de entender si la Secretaría preparase un comentario a este artículo que incluyese ejemplos prácticos y lo presentase al Grupo de Trabajo en su próximo período de sesiones.

Artículo 14, párrafo 1

159. Se hicieron objeciones al uso de la expresión “intención común real”, ya que podía entenderse que incluía el uso de una prueba subjetiva para determinar si se había formado o no un contrato. Se señaló también que esta expresión no resultaba conveniente para la interpretación de actos unilaterales tales como la oferta.

160. El Grupo de Trabajo decidió poner entre corchetes la expresión “manifestaciones y declaraciones” después de la palabra “comunicaciones” en los párrafos 1, 2 y 3, para indicar que el término “comunicaciones” abarcaba también las manifestaciones de intención no convencionales.

Artículo 14, párrafo 2

161. Según una opinión, no debía permitirse que la intención de una parte condicionase la interpretación de un contrato. Sin embargo, conforme a otra opinión, si una parte conocía la intención de la otra parte, quedaba obligada por tal intención a menos que la impugnase abiertamente.

162. Se dijo que, en esta disposición, el silencio podía constituir aceptación, si una de las partes tenía esta intención y la otra parte lo sabía. Se planteó una objeción a esta disposición si tal interpretación era correcta.

163. Se indicó que las palabras "o haya debido saber cuál era esa intención" hacían que la disposición fuera objetiva y no subjetiva y que era mejor abordar tales cuestiones en el párrafo 3.

Artículo 14, párrafo 3

164. Se formularon objeciones al uso de las palabras "personas razonables" y se señaló que en la CCIM no aparecían tales palabras.

Artículo 14, párrafo 4

165. Se sugirió que se suprimieran las palabras que figuraban entre corchetes a continuación del término "usos", puesto que en el artículo 13 se definían los "usos". No obstante, se puso de relieve que en la disposición sobre la interpretación debía establecerse plenamente la definición de usos, puesto que precisamente en esta disposición los "usos" producían su máximo efecto operativo.

166. El Grupo de Trabajo convino en eliminar del párrafo 4, por innecesaria, la expresión "y cualesquier normas jurídicas aplicables a los contratos de compraventa".

167. Se plantearon objeciones al uso de las palabras "la conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato", ya que los actos realizados después de la celebración del contrato no debían tener pertinencia alguna respecto de las cuestiones de interpretación acerca de si se había celebrado o no un contrato.

Artículo 14, párrafo 5

168. El Grupo de Trabajo decidió suprimir el párrafo 5 porque lo juzgó innecesario.

II. LABOR FUTURA

169. En vista de los progresos realizados en su actual período de sesiones, el Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que probablemente completaría su mandato con respecto a la cuestión de la formación y validez de los contratos en otro período de sesiones. A fin de que la Comisión pudiera examinar el proyecto de Convención sobre la formación y validez de los contratos, junto con los comentarios sobre el proyecto de convención recibidos de los gobiernos y organizaciones interesadas, en su 11º período de sesiones, que se celebraría en 1978, el Grupo de Trabajo decidió recomendar a la Comisión que el Grupo celebrara su noveno período de sesiones en Ginebra del 19 al 30 de septiembre de 1977. No obstante, para el caso de que no pudiera terminar su labor en ese período de sesiones, el Grupo de Trabajo decidió pedir a la

Comisión que previera un décimo período de sesiones en Nueva York, que se celebrara en enero de 1978, si bien señaló que podía resultar difícil para ciertos representantes asistir a tantas reuniones. Ese arreglo permitirá a la Comisión, si así lo deseaba, recomendar a la Asamblea General convocar en 1980 a una conferencia de plenipotenciarios en la que se examinarían el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y el proyecto de Convención sobre la formación y validez de los contratos.

170. Un representante manifestó sus dudas de que el Grupo de Trabajo pudiera completar su mandato sobre el tema de la formación y validez de los contratos en otros dos períodos de sesiones, si examinaba cuidadosamente todas las cuestiones relativas a la validez de los contratos. Señaló además que tal resultado tendría consecuencias financieras y podría demorar la terminación de los trabajos relativos a la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías, contrariamente al criterio predominante durante los debates en la Sexta Comisión cuando ésta examinó el informe de la CNUDMI sobre la labor realizada en su noveno período de sesiones⁹.

171. El Grupo de Trabajo señaló que, en su noveno período de sesiones, la Comisión había decidido examinar en su décimo período de sesiones la cuestión de si las normas sobre la formación y validez de los contratos debían incorporarse a la Convención que incluía las normas sobre la compraventa internacional de mercaderías o si debía ser objeto de una convención separada y, si se decidía por la elaboración de dos convenciones separadas, si ambas debían ser examinadas en la misma conferencia de plenipotenciarios. Se señaló que el examen de esos asuntos que la Comisión preveía realizar aclararía las cuestiones siguientes: si debía convocarse una conferencia para examinar i) el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías solamente; ii) el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y el proyecto de Convención sobre la formación de los contratos; iii) el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías y proyectos de Convención separados sobre la formación de los contratos y sobre la validez de los mismos; o si debían convocarse dos o más conferencias de plenipotenciarios para examinar dichas convenciones por separado. A este respecto, el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparara una exposición sobre las consecuencias financieras de cada una de esas posibilidades y que la presentara a la Comisión en su décimo período de sesiones.

172. El Grupo de Trabajo también decidió recomendar a la Comisión que, tras la terminación de su mandato, pidiera al Secretario General i) que distribuyera el proyecto de Convención a los gobiernos y organizaciones internacionales interesadas para que formularan observaciones al respecto, y que preparara un análisis crítico de dichas observaciones para presentarlo a la Comisión en su 11º período de sesiones; ii) que distribuyera el proyecto de ley para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías

⁹ Informe de la Sexta Comisión, A/31/390, párr. 15. (Reproducido en el presente volumen, primera parte, I, B.)

preparado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) a los gobiernos y las organizaciones internacionales interesadas para que indicaran si debería incluirse en el proyecto de Convención preparado por el Grupo de Trabajo cualquier aspecto de dicho proyecto de ley que hubiere sido omitido.

173. El Grupo de Trabajo decidió determinar en su próximo período de sesiones las reglas sobre la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías que deberían incluirse en el proyecto de convención y completar, de ser posible, sus trabajos sobre la revisión de la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la compraventa internacional de mercaderías, y sobre la validez de dichos contratos.

174. Para preparar ese período de sesiones, se pidió a la Secretaría que analizara el texto del UNIDROIT

y sugiriera, con los proyectos de texto que fueran necesarios, qué asuntos abarcados por ese texto, y qué otras cuestiones relacionadas con la validez de los contratos, debían incluirse en el proyecto de Convención. El Grupo de Trabajo invitó a los representantes u observadores que transmitieran a la Secretaría sus opiniones al respecto. Se pidió también a la Secretaría que examinara el texto de la LUFCl aprobado por el Grupo de Trabajo en ese período de sesiones y sugiriera al Grupo de Trabajo las modificaciones que cabía introducir en el texto de las versiones en distintos idiomas a fin de hacer congruente el estilo de redacción, sugerir una reorganización de las disposiciones en un orden más lógico y preparar títulos para los distintos artículos. El Grupo de Trabajo pidió asimismo a la Secretaría que preparara un comentario sobre el texto aprobado por el Grupo de Trabajo en ese período de sesiones, similar al comentario que había hecho en relación con el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías.

B. Proyecto de Convención sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (partes aprobadas por el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías en su octavo período de sesiones y partes cuyo examen fue aplazado)¹ (A/CN.9/128, anexo I)*

[Artículo 1 (variante No. 1)]

La presente Convención se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías que, si se celebraran, se regirían por la Convención sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.]

[Artículo 1 (variante No. 2)]

1) La presente Convención se aplica a la formación de los contratos de compraventa de mercaderías celebrados entre partes que tienen su establecimiento en Estados diferentes:

- a) Cuando los Estados son Estados contratantes; o
- b) Si las normas de derecho internacional privado prevén la aplicación de la ley de un Estado contratante.

2) No se ha de tener en cuenta el hecho de que las partes tienen su establecimiento en Estados diferentes, siempre que este hecho no se desprenda de la oferta, de cualquier respuesta a la oferta ni de cualquier otro trato entre las partes, ni de informaciones reveladas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta.

3) La presente Convención no se aplica a la formación de los contratos de compraventa:

- a) De bienes adquiridos para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o al momento de ésta, no tuviera conocimiento, ni hubiera razón para que lo tuviera, de que los bienes se compraban para ese uso;
- b) En subasta;
- c) Judiciales;
- d) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda;

* 3 de febrero de 1977.

¹ Las cuestiones aún no resueltas por el Grupo de Trabajo aparecen entre corchetes.

- e) De buques, embarcaciones o aeronaves;
- f) De electricidad.

4) La presente Convención no se aplica a la formación de los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consiste en proporcionar mano de obra o prestar otros servicios.

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

6) A los efectos de la presente Convención:

a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento es el que guarda 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 al momento de ésta;

b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se debe tomar en consideración su residencia habitual;

c) No se tomará en consideración la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o de los contratos propuestos.]

Artículo 2

1) Las partes pueden [acordar] excluir la aplicación de la presente Convención.

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

3) Sin embargo, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación carece de valor.

[Artículo 3 (variante No. 1)]

Una oferta o una aceptación no necesita formularse por escrito y no estará sujeta a ningún otro requisito formal. En particular, puede ser probada por testigos.]

[Artículo 3 (variante No. 2)]

Ni la formación o la validez de un contrato ni el derecho de una parte a probar su formación o cualquiera de sus disposiciones dependerá de la existencia de un escrito o de cualquier otro requisito de forma. La formación de un contrato, o de cualquiera de sus disposiciones, podrá probarse mediante testigos u otros medios apropiados.]

Artículo 3A

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 haga por escrito no podrá modificarse ni rescindirse de otra manera. [No obstante, cualquiera de las partes podrá verse impedida por su propia acción de prevalecerse de tal disposición en la medida en que la otra parte haya confiado en esa acción en detrimento suyo.]

Artículo 4

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) La oferta es suficientemente definida si, expresa o tácitamente, indica la clase de las mercaderías y estipula el precio o prevé un medio para determinar la cantidad y el precio. [No obstante, si la oferta indica la intención de celebrar el contrato aunque no prevea un medio para determinar el precio, se considera como propuesta de 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 vigente en general en ese momento para mercaderías de la misma índole vendidas en circunstancias semejantes.]

Artículo 5

1) La oferta entra en vigor en el momento en que se comunica al oferente. Puede ser cancelada si la cancelación se comunica al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella [incluso si es irrevocable].

2) La oferta puede revocarse si la revocación se comunica al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación [, remitido la mercadería o pagado el precio].

3) Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

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

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

c) Si es razonable para el destinatario confiar en que la oferta quede vigente y el destinatario ha modificado su posición en detrimento suyo por haber confiado en la oferta.

Artículo 6

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.

Artículo 7

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 o 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.]

[3) Si se envía la confirmación de un contrato anterior de compraventa en un plazo razonable después de celebrado el contrato, cualesquiera estipulaciones adicionales o diferentes que figuren en la confirmación [que no estén impresas] pasan a formar parte del contrato a menos que lo alteren sustancialmente, o que, tras recibir la confirmación, se notifique la objeción a esas estipulaciones sin demora. [Las estipulaciones impresas en el formulario de confirmación pasan a formar parte del contrato si la otra parte las acepta expresa o tácitamente.]]

Artículo 8

1) Una declaración [u otro comportamiento] del destinatario que indique asentimiento a una oferta equivale a una aceptación.

1 bis) La aceptación de una oferta tendrá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento se comunique al oferente. La aceptación no tendrá efecto si la indicación de asentimiento no se comunica dentro del plazo que el oferente haya fijado, o bien, si no se hubiere 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]. En caso de una oferta verbal, la aceptación deberá ser inmediata, a menos que las circunstancias indiquen que el destinatario ha de tener tiempo para decidir.

[1 ter) Si una oferta es irrevocable debido al embarque de las mercaderías o al pago del precio a que se hace referencia en el párrafo 2 del artículo 5, la aceptación tendrá efecto en el momento en que la notificación de ella se comunique al oferente. La aceptación no tendrá efecto a menos que la notificación se comunique con prontitud después de este acto y dentro del plazo establecido en el párrafo 1 bis) del presente artículo.]

2) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta empezará a correr a partir de la hora del día en que el telegrama sea entre-

gado 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 en una conversación telefónica, comunicación por télex u otros medios de comunicación instantánea, empezará a correr a partir de la hora del día en que se comunica la oferta al destinatario.

3) 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 coincide con el último día de ese plazo en el lugar del 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.

Artículo 9

1) Si la aceptación es tardía, el oferente puede considerar que se ha recibido en tiempo debido, con la condición de que informe inmediatamente al aceptante ya sea en forma oral o mediante el envío de una notificación.

[2) Sin embargo, si la aceptación se comunica con demora, se considera haberse comunicado en tiempo debido si la carta o documento que la contiene indica que ha sido enviada en tales circunstancias que si su transmisión hubiera sido normal se hubiera comunicado en el plazo debido; esta estipulación no se aplicará si el oferente ha informado inmediatamente al aceptante, ya sea oralmente o con el envío de una notificación, que considera que su oferta ha caducado.]

Artículo 10

Una aceptación no puede ser revocada salvo mediante revocación que sea comunicada al oferente con anterioridad a la aceptación o al tiempo de surtir efectos ésta.

Artículo 11

La formación del contrato no es afectada por la muerte de una de las partes o por el hecho de que ésta quede física o mentalmente incapacitada para contratar antes de que la aceptación tenga efecto, salvo que lo contrario resulte de la intención de las partes, de los usos o de la naturaleza de la transacción.

Artículo 12

A los efectos de la presente Convención, una oferta, una declaración de aceptación o cualquier otra indicación de intención es "comunicada" cuando se participa oralmente al destinatario o cuando se entrega por cualesquier otros medios a éste en su establecimiento, dirección postal o residencia habitual.

Artículo 13

Por usos se entiende cualquier práctica o método comercial que las partes conozcan o tengan motivo para conocer y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y observado regularmente por las partes en los contratos del tipo correspondiente al ámbito comercial respectivo.

[Artículo 14

1) [Las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de] las partes deberán interpretarse conforme a la intención común real de las partes, cuando ésta pueda demostrarse.

2) Si la intención común real de las partes no puede demostrarse, [las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de] las partes deberán interpretarse conforme a la intención de una de las partes, cuando esta intención pueda demostrarse y siempre que la otra parte haya sabido o haya debido saber cuál era esa intención.

3) Si ninguno de los párrafos precedentes es aplicable, [las comunicaciones, manifestaciones, declaraciones y actos de las partes] deberán interpretarse conforme al sentido que personas razonables, puestas en las mismas circunstancias, les hubieran dado.

4) La intención de las partes o el sentido que personas razonables puestas en las mismas circunstancias les hubieran dado o la duración de cualquier plazo o la aplicación del artículo 11 [podrá] [deberá] determinarse a la luz de las circunstancias del caso, incluidas las negociaciones [preliminares], cualesquier prácticas que las partes hayan establecido entre sí, la conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato, los usos [que las partes conocían o hubieran podido conocer razonablemente y que en el comercio internacional son ampliamente conocidos y observados habitualmente por las partes en contratos del tipo correspondiente al comercio concreto de que se trate].]

C. Informe del Secretario General: formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (A/CN.9/128, anexo II)*

INDICE

| | Párrafos |
|---|----------|
| INTRODUCCIÓN | 1-2 |
| HISTORIA DE LA LEY UNIFORME, DE 1964, SOBRE LA FORMACIÓN DE CONTRATOS | 3-7 |
| HISTORIA DEL PROYECTO DE LEY DEL UNIDROIT PARA LA UNIFICACIÓN DE ALGUNAS NORMAS RELATIVAS A LA VALIDEZ DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS | 8 |
| LA CUESTIÓN DE LA FORMACIÓN Y VALIDEZ DE CONTRATOS EN LA COMISIÓN | 9-15 |
| AMBITO DE LA CONVENCION PROPUESTA | 16-27 |

Apéndices

| | Página |
|--|--------|
| I. Ley Uniforme de La Haya de 1964 sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías: análisis crítico y variantes propuestas | 106 |
| II. Proyecto de ley del UNIDROIT para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías: análisis crítico | 118 |

INTRODUCCIÓN

1. En su séptimo período de sesiones (Ginebra, 5 a 16 de enero de 1976), el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías pidió a la Secretaría que preparase, en consulta con el UNIDROIT, uno o varios estudios en los que:

“a) Se sometiese a análisis crítico la Ley Uniforme de La Haya, de 1964, sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías y el proyecto de ley del UNIDROIT sobre la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, y

“b) Se examinase la viabilidad y la conveniencia de regular ambas cuestiones en un solo instrumento” (A/CN.9/116, párr. 114 (Anuario... 1976, segunda parte, I, 1)).

2. El presente informe tiene por objeto cumplir dicha petición. En el anexo I del informe figura el texto de la Ley Uniforme de La Haya, de 1964, sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, junto con un análisis crítico y las nuevas disposiciones que se proponen. El anexo II del informe contiene el proyecto de ley del UNIDROIT sobre la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, acompañado de un análisis crítico.

HISTORIA DE LA LEY UNIFORME, DE 1964, SOBRE LA FORMACIÓN DE CONTRATOS¹

3. En 1930, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) nombró un comité encargado de preparar un proyecto de ley uniforme de compraventa. En el curso de las delibera-

* 3 de febrero de 1977.

¹ La historia de la elaboración se describe más ampliamente en el volumen I de las *Actas y Documentos de la Conferencia Diplomática de 1964 sobre la unificación del derecho de compraventa internacional de mercaderías, La Haya, 2 a 25 de abril de 1964*, páginas 3 a 10.

ciones de dicho comité se encontraron problemas para definir el momento en que se celebraba un contrato. Se intentó esa definición porque diversas disposiciones tenían relación con el momento y lugar en que se celebraba el contrato. Estos problemas quedaron sin resolver y, en consecuencia, en 1934 el UNIDROIT estableció otro comité encargado de examinar la cuestión de la unificación de las normas para la formación de contratos. Este comité presentó en 1936 un proyecto de ley uniforme sobre la formación de contratos internacionales por correspondencia. Debido a las diferencias de fondo existentes entre las teorías relativas a la formación de contratos de los diversos países, se estimó que no habría muchas posibilidades de redactar una convención internacional satisfactoria sobre esa materia. En consecuencia, el Instituto no prosiguió entonces sus trabajos al respecto.

4. En la Conferencia Diplomática convocada en La Haya en 1951 para examinar el proyecto de ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (LUCI), se estimó que deberían redactarse nuevas disposiciones en las que se especificase el momento en que un contrato quedaba celebrado, debido al gran número de disposiciones del proyecto de ley sobre compraventa que hacían referencia al momento de celebración del contrato. Se dejó a la Comisión Especial creada por la Conferencia la tarea de determinar si las normas sobre formación de contratos deberían incluirse en el texto principal de la ley de compraventa o si deberían constituir un texto separado. La Comisión Especial se inclinó a favor de preparar un texto por separado.

5. Como resultado de estas medidas, UNIDROIT designó un Grupo de Estudio que preparó un proyecto de ley uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías (LUFICI). En la Conferencia Diplomática reunida en La Haya en 1964, que examinó y aprobó la LUCI, se consideró ese proyecto de ley y se adoptó un texto definitivo.

6. La LUFICI ha sido firmada por los siguientes Estados: Grecia (3 de agosto de 1964); Reino de los

Países Bajos (12 de agosto de 1964); San Marino (24 de agosto de 1964); Italia (23 de diciembre de 1964); Ciudad del Vaticano (2 de marzo de 1965); Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (8 de junio de 1965); Bélgica (6 de octubre de 1965); República Federal de Alemania (11 de octubre de 1965); Luxemburgo (7 de diciembre de 1965); Israel (28 de diciembre de 1965); Francia (31 de diciembre de 1965) y Hungría (31 de diciembre de 1965). La Convención ha sido ratificada por los siguientes Estados: Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (31 de agosto de 1967); San Marino (24 de mayo de 1968); Bélgica (1º de diciembre de 1970); Italia (22 de febrero de 1972); Reino Unido de los Países Bajos (para el Territorio del Reino en Europa) (22 de febrero de 1972) y República Federal de Alemania (inclusive Berlín Occidental) (16 de octubre de 1973). Además, Gambia se adhirió a la Convención el 5 de marzo de 1974.

7. De conformidad con el párrafo 1 de su artículo VIII, la Convención entró en vigor el 23 de agosto de 1972 para Bélgica, Italia, San Marino, Reino de los Países Bajos (para el territorio del Reino en Europa) y Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte. De conformidad con el párrafo 2 de su Artículo VIII, la Convención entró en vigor el 17 de abril de 1974 para la República Federal de Alemania y el 6 de diciembre de 1974, para Gambia.

HISTORIA DEL PROYECTO DE LEY DEL UNIDROIT PARA LA UNIFICACIÓN DE ALGUNAS NORMAS RELATIVAS A LA VALIDEZ DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

8. En 1960, el UNIDROIT pidió al Max-Planck Institut für ausländisches und internationale Privatrecht que preparase un estudio comparativo de las normas pertinentes sobre la validez de los contratos de compraventa. Tras haber presentado el estudio en 1963² se pidió al Instituto Max-Planck que preparase el texto preliminar de una ley uniforme. Un Comité del UNIDROIT examinó este texto en cuatro períodos de sesiones celebrados entre 1967 y 1971, a lo largo de los cuales elaboró un proyecto de ley para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías (LUV). Este proyecto de ley fue aprobado por el Consejo de Administración del UNIDROIT el 31 de mayo de 1972.

LA CUESTIÓN DE LA FORMACIÓN Y VALIDEZ DE CONTRATOS EN LA COMISIÓN

Formación

9. En su informe sobre la labor realizada en su segundo período de sesiones (1969), la Comisión decidió que el Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías debería examinar "cómo podrían modificarse los textos presentes [LUFCI], a fin de hacerlos más aptos para su mayor aceptación por países de diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos, o si será necesario elaborar un nuevo texto con tal fin" (A/7618, párr. 38; Anuario...

² Condiciones de validez sustantiva de los contratos de compraventa, en *UNIDROIT Yearbook 1966*, páginas 175 a 410, en francés únicamente.

1968-1970, segunda parte, II, A). En su informe sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970), la Comisión decidió que el Grupo de Trabajo diese prioridad al examen sistemático de la LUCI (A/8017, párr. 72; Anuario... 1968-1970, segunda parte, III, A) y que, en consecuencia, aplazase su labor sobre la LUFCI.

Validez

10. En su informe sobre la labor realizada en su sexto período de sesiones (1973), la Comisión tomó nota de la carta del Presidente del UNIDROIT por la que se transmitía el texto de un "proyecto de ley para la unificación de algunas normas relativas a la validez caderías" y se invitaba a la Comisión a incluir como de los contratos de compraventa internacional de mercaderías en su programa el examen de este proyecto. La Comisión decidió examinar en su séptimo período de sesiones qué nuevas medidas debía adoptar al respecto (A/9017, párr. 148; Anuario... 1973, primera parte, II, A).

Formación y validez

11. En su informe sobre la labor realizada en su séptimo período de sesiones (1974), la Comisión decidió pedir al Grupo de Trabajo que "una vez concluida su labor relativa a la ley uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías, examine el establecimiento de normas uniformes que regulen la validez de los contratos para la compraventa internacional de mercaderías, sobre la base del... proyecto del UNIDROIT, en relación con su labor sobre las normas uniformes que regulan la formación de contratos para la compraventa internacional de mercaderías" (A/9617, párr. 93; Anuario... 1974, primera parte, II, A).

12. En su informe sobre la labor realizada durante su sexto período de sesiones (1975), el Grupo de Trabajo decidió "realizar en su [séptimo] período de sesiones un debate preliminar sobre la formación y validez de... contratos [de compraventa internacional de mercaderías] con objeto de dar, si procede, instrucciones a la Secretaría acerca de los estudios que el Grupo desee que ésta emprenda en dicho terreno" (A/CN.9/100, párr. 118; Anuario... 1975, segunda parte, I, 1).

13. En su informe sobre la labor realizada en su séptimo período de sesiones (1976), el Grupo de Trabajo, después de deliberar, opinó unánimemente que en su próximo período de sesiones debería iniciar los trabajos sobre unas normas uniformes que regulasen la formación de los contratos y debería tratar de formular tales normas sobre una base más amplia que la compraventa internacional de mercaderías. Si, en el curso de sus trabajos, se comprobase que no podían regularse en el mismo texto los principios en que se basaban los contratos de compraventa y otros tipos de contratos, el Grupo limitaría sus trabajos a los contratos de compraventa solamente. El Grupo de Trabajo opinó además que debería considerar si era procedente combinar la totalidad o parte de las normas sobre la validez con las normas sobre la formación. El Grupo de Trabajo decidió someter estas conclusiones a la consideración de la Comisión en su noveno período de sesiones (A/CN.9/116, párr. 13; Anuario... 1976, segunda parte, I, 1).

14. En su informe sobre la labor realizada en su noveno período de sesiones (1976), la Comisión decidió "pedir al Grupo de Trabajo sobre la compraventa internacional de mercaderías que limite su labor sobre la formación y la validez de los contratos a los relacionados con la compraventa internacional de mercaderías" (A/31/17, párr. 28; Anuario... 1976, primera parte, II, A).

15. En consecuencia, los estudios preparados por la Secretaría en respuesta a las instrucciones del Grupo de Trabajo (párr. 1 *supra*) tratan tan sólo de la formación y validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

AMBITO DE LA CONVENCIÓN PROPUESTA

16. El tema de la formación y la validez de contratos, aunque se limite a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, es de gran amplitud y está profundamente arraigado en la teoría jurídica sobre la naturaleza de las obligaciones contractuales. Por fortuna, no es necesario codificar cada uno de los aspectos del tema en un texto de ley uniforme, por cuanto es mayor el acuerdo sobre el resultado práctico de las diversas situaciones que el existente sobre la teoría que sirve de base o justificación para la solución. Por consiguiente, tal vez sea posible preparar un texto que ofrezca soluciones a los problemas prácticos provocados por tales diferencias en el derecho de los diversos sistemas jurídicos.

17. Por esta razón, se sugiere que el proyecto de Convención sobre formación de contratos que ha de preparar el Grupo de Trabajo podría ajustarse al plan de la LUFICI por lo que respecta a su ámbito. Tal proyecto de Convención se limitaría en gran medida a la oferta y la aceptación. Estas materias son objeto de tantas diferencias entre los diversos sistemas jurídicos, que se plantean problemas prácticos para el comercio internacional. No obstante, son cuestiones respecto de las cuales parece posible formular un texto de aceptación general.

18. Se sugiere asimismo que el proyecto de Convención que ha de elaborarse no incluya disposición alguna basada en la LUV sobre la validez de los contratos. La LUV contiene dieciséis artículos que abarcan cuestiones tales como la interpretación de los actos de las partes, el error, el fraude, la coacción, la imposibilidad de cumplimiento en el momento del contrato y la resolución del contrato y otros recursos. No obstante, toda la información de que se dispone sugiere que estos problemas de validez son relativamente raros por lo que respecta a los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

19. Como se observó en el informe del Instituto Max-Planck que acompañaba al proyecto de texto sobre validez elaborado por el UNIDROIT, aquel Instituto había establecido contacto con una serie de instituciones comerciales, en particular con la Cámara de Comercio Internacional, para indagar sobre la utilidad práctica y la necesidad de la unificación de las normas en esta materia:

"La opinión prácticamente unánime de dichas instituciones fue que tan sólo en un limitado número de casos se plantea la cuestión de si un contrato

internacional es válido o no. Por ejemplo, se comprobó que de todos los laudos arbitrales publicados, dictados por tribunales holandeses de arbitraje entre 1945 y 1964, tan sólo 20 laudos trataban problemas relativos a la validez sustantiva de un contrato. De las 500 actuaciones de arbitraje realizadas bajo los auspicios de la Cámara de Comercio de Hamburgo, tan sólo un laudo se centraba en un problema de error. No cabe duda de que los comerciantes que participan en transacciones internacionales están mucho más preocupados por problemas resultantes del no cumplimiento de un contrato que por cuestiones relativas a su validez sustantiva"³.

20. Aunque la totalidad de las instituciones comerciales consultadas por el Instituto Max-Planck tenían su sede en Europa occidental y, en consecuencia, los resultados reflejaban la experiencia europea occidental, la Secretaría no tiene pruebas de que la experiencia de otros lugares del mundo sea diferente por lo que respecta a las cuestiones que abarca la LUV. Tampoco tiene prueba alguna la Secretaría de que las diferencias entre las leyes en estos aspectos de la validez de los contratos dé lugar a problemas importantes en el comercio internacional.

21. Probablemente la razón de que los problemas de validez previstos por la LUV rara vez se planteen en contratos de compraventa internacional de mercaderías estriba en que estos contratos se celebran entre comerciantes que, cuando menos si se les compara con el ciudadano medio, están relativamente versados en cuestiones contractuales. Es menos probable que se planteen problemas de error, fraude y coacción — que constituyen la médula de la LUV — entre comerciantes que en las transacciones entre comerciantes y consumidores o entre dos personas no comerciantes.

22. Además, parecería que, cuando ocurren, esos casos pueden resolverse por lo general tan fácilmente mediante legislación nacional no uniforme como mediante cualquier texto propuesto de ley uniforme. Parecería que los ejemplos corrientes de error, fraude o coacción, que justificarían que una parte resolviese el contrato en virtud de la LUV, justificarían también que esa parte declarase resuelto el contrato en virtud de cualquier sistema jurídico aplicable. En la medida en que esto es así, la adopción de una ley uniforme no aumentará la uniformidad de los resultados para las partes.

23. Más aún, no parece que la LUV aumente el grado de unificación en las áreas en que existen divergencias entre los sistemas jurídicos, y tampoco parece que ningún texto pueda conseguir este resultado.

24. La dificultad emana de dos características de la ley que rige la validez de los contratos. La primera es que, por lo general, el acontecimiento que pone en funcionamiento las normas jurídicas en un texto sobre

³ Informe del Max-Planck Institut für ausländisches und internationales Privatrecht, UNIDROIT Etude XVI/B, Doc. 22, pág. 15. (Se hará referencia a este informe denominándolo Informe Max-Planck.) El texto del informe fue aprobado por el Consejo de Administración del UNIDROIT el 31 de mayo de 1972.

la validez de los contratos no es un acontecimiento físico objetivo, sino un acontecimiento que debe ser caracterizado por el juez. Por ejemplo, una norma sobre oferta y aceptación puede disponer que la oferta ha quedado aceptada cuando la aceptación se recibe en el domicilio del oferente. Esta norma da lugar a un número relativamente pequeño de problemas de interpretación. No obstante, el artículo 11 de la LUV dispone que la amenaza que justifica la resolución del contrato debe haber sido "injustificable, inminente y grave". Cada una de estas tres palabras admite una amplia interpretación antes de que pueda determinarse si cabe resolver el contrato.

25. La segunda característica de algunos aspectos de la ley que rige la validez de los contratos es que se trata de un vehículo importante en virtud del cual se aplica a los contratos la filosofía política, social y económica de la sociedad de que se trate. Así ocurre evidentemente respecto de las normas que invalidan un contrato por violación de una prohibición legal o de una política pública. Las prohibiciones legales y la política pública varían de tal manera de unos países a otros que es imposible llegar a la unificación, es decir, al desarrollo de un cuerpo de jurisprudencia uniforme. En consecuencia, el Comité del UNIDROIT decidió omitir esa norma en el proyecto LUV⁴.

26. Del mismo modo, las normas sobre coacción, o las normas similares sobre usura, contratos leoninos, buena fe en el cumplimiento y otras semejantes sirven también de vehículo para aplicar a los contratos la filosofía política, social y económica de la sociedad. Mediante la interpretación amplia o restringida de dichas normas muchos sistemas jurídicos han conseguido el equilibrio entre una filosofía de la santidad del contrato, con la seguridad de las transacciones que ello permite, y una filosofía encaminada a proteger a la parte más débil en una transacción, a costa de que el contrato sea menos seguro.

27. Por estas razones, se sugiere que el proyecto de Convención que haya de prepararse no incluya disposición alguna basada en la LUV sobre la validez de los contratos. Ahora bien, es posible que el examen que actualmente se está realizando en otros órganos del sistema de las Naciones Unidas de temas tales como el Nuevo Orden Económico Internacional y las empresas transnacionales pueda llegar a producir un consenso general sobre principios que puedan afectar a la validez de los contratos internacionales. Si ése es el caso, y si tales principios han de incidir en la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, tal vez la Comisión desee examinar estas cuestiones. A falta de un consenso general, el examen de esas cuestiones parecería tan complejo que no sería factible que el Grupo de Trabajo terminase su labor sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías "en el plazo más breve posible", como ha pedido la Comisión en su noveno período de sesiones (A/31/17, párr. 27; Anuario... 1976, primera parte, II, A).

⁴ Informe Max-Planck, pág. 17.

APENDICE I

Ley Uniforme de La Haya de 1964 sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías*: análisis crítico y variantes propuestas

ARTÍCULO 1

Texto de la LUFCI en el Anexo I de la Convención de 1964

1. La presente Ley se aplicará a la formación de contratos de compraventa de mercaderías celebrados por partes cuyos establecimientos estén situados en territorios de Estados diferentes, en cada uno de los siguientes casos:

a) Cuando la oferta o la respuesta se refieran a mercaderías que estén en curso de viaje o que fueran transportadas del territorio de un Estado al territorio de otro;

b) Cuando los actos que constituyen la oferta y la aceptación tengan lugar en territorios de diferentes Estados;

c) Cuando la entrega de mercaderías se haga en el territorio de un Estado distinto de aquel en cuyo territorio tuvieron lugar los actos que constituyen la oferta y la aceptación.

2. Cuando una parte no tenga un establecimiento se hará referencia a su residencia habitual.

3. La aplicación de la presente Ley no dependerá de la nacionalidad de las partes.

4. Se considerará que la oferta y la aceptación tienen lugar en el territorio del mismo Estado sólo en el caso de que las cartas, telegramas u otras comunicaciones que las contengan se envíen y reciban dentro de tal Estado.

5. Para los efectos de determinar si las partes tienen su establecimiento o su residencia habitual en "Estados diferentes" cualesquiera — dos o más Estados — no se considerarán ser "Estados diferentes" si una declaración válida al respecto que se haga en los términos del Artículo II de la Convención fechada el 1º de julio de 1964 y relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías está en vigor respecto a ellos.

6. La presente Ley no se aplicará a la formación de contratos de compraventa:

a) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda;

b) De buques, embarcaciones o aeronaves que en el presente o en el futuro estén sujetas a registro;

c) De electricidad;

d) De ventas judiciales.

7. Los contratos para el suministro de mercancías que habrán de ser manufacturadas o producidas se considerarán como compraventas dentro del concepto de la presente Ley, a menos que la parte que ordene las mercaderías asuma la obligación de proveer una parte esencial y sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

8. La presente Ley se aplicará independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que celebren.

9. Las reglas de derecho internacional privado se excluirán para los efectos de la aplicación de la presente Ley, salvo cualquier disposición en contrario de ella.

Texto de la LUFCI en el Anexo II de la Convención de 1964

La presente Ley se aplicará a la formación de contratos de compraventa de mercaderías que, de celebrarse, estarían regidos

* La Ley Uniforme se menciona en adelante como LUFCI. Las versiones francesa e inglesa son los textos oficiales aprobados por la Conferencia de La Haya de 1964. Las versiones española y rusa son traducciones no oficiales reproducidas del *Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional*, vol. 1 (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 71.V.3), cap. 1, sección 1.

por la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.

COMENTARIO

1. El texto del artículo 1 en el Anexo II de la Convención de 1964 está destinado a aquellos Estados contratantes que son también Estados contratantes en la Convención de La Haya de 1964 relativa a la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (LUCI). El texto del artículo 1 en el Anexo I de la Convención de 1964 está destinado a aquellos Estados contratantes que no son Estados contratantes con respecto a la LUCI.

2. Si el Grupo de Trabajo preparara una convención separada sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, será necesario preparar un nuevo proyecto de artículo 1 basado en las disposiciones del proyecto de convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (CCIM).

ARTÍCULO 2

Texto de la LUFCl

1. Las estipulaciones de los siguientes artículos se aplicarán salvo que de las negociaciones preliminares, de la oferta, de la respuesta, de las prácticas que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos, aparezca que deben aplicarse otras disposiciones.

2. Sin embargo, una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldría a la aceptación, carece de valor.

Variante propuesta

Las disposiciones de los artículos siguientes se aplicarán excepto en los casos en que en las negociaciones preliminares, la oferta, la respuesta, cualesquiera prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o los usos requieran la aplicación de normas jurídicas más estrictas o de principios convenidos más estrictos para determinar si se ha celebrado un contrato.

COMENTARIO

1. El artículo 2 establece la medida en que las partes pueden modificar las disposiciones de esta Convención o derogarlas.

2. El párrafo 1 del artículo 2 expresa el principio general de la autonomía de las partes. Ese artículo está en consonancia con el principio general de la autonomía de las partes que figura en el artículo 3 de la LUCI y en el artículo 5 del proyecto de CCIM. Ahora bien, el párrafo 2 del artículo 2 limita la autonomía de las partes en un respecto, a saber, que el oferente no puede declarar unilateralmente en la oferta que quedará celebrado el contrato si la persona que recibe la oferta guarda silencio.

3. La variante propuesta sugiere un enfoque diferente al tema de la autonomía de las partes respecto de la formación del contrato. La LUFCl establece los criterios mínimos que deben reunirse para que se celebre un contrato. Ahora bien, incluso si se reúnen esos criterios mínimos, no hay contrato si las partes han convenido que además deben reunirse otros criterios adicionales. Por ejemplo, aunque no es necesario que las partes convengan en cuestiones tales como la fecha de entrega o la fecha de pago del precio para que la oferta sea suficientemente definida, si una de las partes insiste en convenir previamente estos puntos, no quedará celebrado el contrato hasta que se haya llegado a ese acuerdo.

4. Ahora bien, con arreglo a la variante propuesta, las partes pueden no convenir que se celebrará el contrato aunque no se hayan convenido todos los elementos necesarios, por ejemplo, si la comunicación enviada con el propósito de hacer una oferta no es suficientemente definida con respecto a la cantidad de forma que constituya una oferta con arreglo al artículo 4. Un acuerdo entre las partes de que el vendedor

venderá "todo lo que pida el comprador" constituiría solamente una invitación para celebrar un trato; no podría considerarse un contrato ordinario de compraventa.

5. Es posible imaginar que un ordenamiento jurídico pudiera permitir acuerdos para el perfeccionamiento de futuros contratos en una fecha anterior a la permitida por las normas generales de derecho. Por ejemplo, el artículo 6 dispone que una aceptación por correspondencia surte efecto solamente cuando se entrega la aceptación en la dirección del oferente y, por consiguiente, cabe suponer que el contrato se celebra en ese momento. Si las partes convinieran que el contrato se celebraba en el momento de enviar la aceptación, el Estado puede no tener una razón particular para negarse a dar validez a ese acuerdo. Ahora bien, resulta difícil ver por qué las partes adoptarían ese acuerdo.

6. Si se acepta el principio de la variante propuesta, no hay necesidad de establecer una disposición, semejante a la que figura en el párrafo 2 del artículo 2, por la que se limite la facultad del oferente de estipular en la oferta que el silencio equivale a la aceptación.

ARTÍCULO 3

Texto de la LUFCl

Una oferta o una aceptación no necesita formularse por escrito y no estará sujeta a ningún otro requisito formal. En particular, ellas pueden ser probadas por testigos.

Variante propuesta

Ni la formación o la validez de un contrato ni el derecho de una parte a probar su formación o cualquiera de sus disposiciones dependerá de la existencia de un escrito o de cualquier otro requisito de forma. La formación de un contrato, o cualquiera de sus disposiciones, podrá probarse mediante testigos u otros medios apropiados.

COMENTARIO

1. El fondo del artículo 3 es el mismo que el del artículo 15 de la LUCI y del artículo 11 del proyecto de CCIM. Debe observarse que el Grupo de Trabajo dejó el artículo 11 del proyecto de CCIM entre corchetes para indicar que era algo que, a su juicio, debería decidir la Comisión. Cabe suponer que si la Comisión mantiene el artículo 11 en el proyecto de CCIM, se mantendrá también en el proyecto de convención sobre la formación de contratos. Por otra parte, si el artículo 11 se suprime en el proyecto de CCIM, la medida que adopte el Grupo de Trabajo respecto del artículo 3 de la LUFCl dependerá de que el artículo 11 se suprima del proyecto de CCIM porque la Comisión decida que no le corresponde figurar en la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías o bien porque la Comisión considere que el artículo es desacertado.

2. En el comentario al artículo 11 del proyecto de CCIM, se señaló que aunque podía considerarse la disposición se refería a una cuestión de formación o validez, el hecho de que muchos contratos de compraventa internacional de mercaderías se celebraran por los medios modernos de comunicación que no siempre suponían un contrato escrito, llevó a la decisión de incluirlo en la presente convención^a. No obstante, las sanciones administrativas o penales por incumplimiento de las normas de un Estado que requieran que tales contratos se celebren por escrito, ya sea para fines de control administrativo del comprador o del vendedor, para fines de hacer cumplir la ley de control de cambios, o por otras razones, seguirían siendo aplicables contra la parte que celebrara el contrato no escrito aunque el propio contrato tuviese fuerza entre las partes.

3. Debe agregarse que una parte puede dejar en claro en las negociaciones preliminares que ninguna comunicación ha

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

de considerarse una oferta o una aceptación a menos que figure por escrito. El mismo resultado puede producirse merced a las prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o a los usos. En esos casos, el requisito de un documento escrito existiría como consecuencia del principio de la autonomía de las partes que figura en el artículo 2.

4. El uso de la expresión "no necesita formularse por escrito" sugiere que el artículo 3 regula solamente las cuestiones de la prueba y de la forma debida de la oferta y de la aceptación pero que no prevalece sobre una norma de derecho interno según la cual un contrato de compraventa internacional de mercaderías debe constar por escrito bien para que su formación sea válida o para que pueda hacerse valer ante los tribunales de ese país. Ahora bien, la versión francesa del artículo 3 de la LUFCl y el artículo 11 del proyecto de CCIM utilizan la frase "aucune forme n'est prescrite pour..." que sugiere que el artículo se refiere a cuestiones de validez y urgencia. Si ha de mantenerse el artículo 3 en su forma actual, convendría unificar las traducciones en los distintos idiomas y señalar a la atención de la Comisión este problema en relación con el artículo 11 del proyecto de CCIM.

5. La disposición de que una oferta o una aceptación no estará sujeta "a ningún otro requisito formal" se refiere a requisitos tales como la estampación de sellos en un documento, su comprobación o autenticación por notario o el uso de formularios especiales.

6. La disposición que permite que la existencia y el contenido de la oferta y de la aceptación puedan ser probadas por testigos, está destinada a aquellos países en los que el requisito de que haya un documento escrito se refiere a la prueba de la existencia del contrato más que a la debida forma de la oferta y la aceptación. Ahora bien, se ha sugerido que el artículo 3 podría interpretarse de modo tal que no logre el resultado apetecido en esos países^b.

7. Aunque el artículo 3 podría interpretarse en el sentido solamente de que la existencia de la oferta y de la aceptación puede probarse por medio de testigos, lógicamente debe entenderse que significa también que los términos de la oferta y de la aceptación pueden probarse por medio de testigos. Esa disposición se ha agregado a la variante propuesta.

8. La variante propuesta trata de eliminar las dificultades antes mencionadas. No introduce nuevas medidas más allá de las ya establecidas en el artículo 3. Si el Grupo de Trabajo considera la variante preferible al artículo 3 de la LUFCl, tal vez desee sugerir que se modifique en consecuencia el artículo 11 del proyecto de CCIM. Cabe señalar que las cuatro últimas palabras "u otros medios apropiados" se han agregado para dejar en claro que no solamente pueden utilizarse los testigos sino cualquier otro medio de prueba, tal como la conducta de las partes, para demostrar la existencia del contrato y sus términos.

9. Se ha agregado un nuevo artículo 3A respecto del problema conexo de la modificación oral o de la rescisión de un contrato escrito.

ARTÍCULO 3A PROPUESTO

1. El acuerdo celebrado por las partes de buena fe con objeto de modificar o rescindir el contrato surtirá efecto. Ahora bien, el contrato escrito que excluya toda modificación

^b La base de esta sugerencia es que algunos ordenamientos de *common law* no requieren que la oferta y la aceptación figuren por escrito pero exigen en cambio que conste por escrito un memorando del acuerdo. En consecuencia, el artículo 3 de la LUFCl no eliminaría ese requisito sino simplemente confirmaría la norma existente según la cual no es necesario que la oferta y la aceptación consten por escrito (*Unification of the Law Governing International Sales of Goods* (John Honnold, editor, París, Librería Dalloz, 1966), pág. 372).

o rescisión a menos que se formule por escrito no podrá modificarse o rescindirse de otra forma.

2. El acto de una parte en el que confíe justificadamente la otra parte en perjuicio suyo podrá constituir una renuncia de la estipulación del contrato que requiera que toda modificación o rescisión se formule por escrito. La parte que haya renunciado a una estipulación relativa a una parte no cumplida del contrato podrá retirar la renuncia. No obstante, no podrá retirarse la renuncia si produce un inconveniente excesivo o un gasto excesivo a la otra parte por haber confiado en esa renuncia.

COMENTARIO

1. El artículo 3A propuesto describe los medios por los que puede modificarse o rescindirse un contrato.

Modificación y rescisión de los contratos, párrafo 1)

2. Hay una diferencia importante entre el derecho de tradición romanista y el *common law* respecto de la modificación de los contratos existentes. En el derecho de tradición romanista el acuerdo de las partes de modificar el contrato tiene efectividad si hay causa suficiente aunque la modificación se refiera solamente a las obligaciones de una de las partes. En el *common law* una modificación que se refiera solamente a las obligaciones de una de las partes en principio no surte efecto porque no hay una contraprestación.

3. El párrafo 1 del artículo 3A establece que el acuerdo celebrado por las partes de buena fe de modificar o de rescindir el contrato surte efecto. Las modificaciones previstas en esta disposición son las modificaciones técnicas en las especificaciones, fechas de entrega, o cosas semejantes que frecuentemente surgen durante el cumplimiento de los contratos comerciales. Aunque tales modificaciones del contrato puedan aumentar los costos para una parte o disminuir el valor del contrato para la otra, las partes pueden convenir que no haya cambio en el precio. El párrafo 1 del artículo 3A establece que tales acuerdos surten efecto, prevaleciendo por tanto sobre la norma de *common law* según la cual se requiere una contraprestación.

4. Ahora bien, el párrafo 1 del artículo 3A establece también que el acuerdo debe ser "de buena fe". Estas palabras tienen por objeto dar a un tribunal fundamento para negarse a hacer cumplir un acuerdo de modificar el contrato si ese acuerdo fue el resultado de presiones indebidas por una de las partes.

5. Aunque el artículo 3 dispone que el contrato no necesita formularse por escrito, se señaló en el comentario que las partes pueden reintroducir ese requisito. Un problema similar es en qué medida puede modificarse o rescindirse oralmente un contrato que específicamente excluya la modificación o rescisión a menos que se formule por escrito.

6. En algunos ordenamientos jurídicos un contrato puede modificarse oralmente pese a que exista una estipulación en contra en el propio contrato. Es posible que ese resultado se siga del artículo 3 de la LUFCl que dispone que un contrato regido por esa convención no necesita formularse por escrito. No obstante, la segunda frase del párrafo 1 del artículo 3A dispone que un contrato escrito que excluya toda modificación o rescisión a menos que conste por escrito no puede modificarse o rescindirse de otra forma.

Renuncia, párrafo 2)

7. El párrafo 2 del artículo 3A reconoce que los actos de una parte en los que la otra parte confíe justificadamente en perjuicio suyo pueden constituir una renuncia del requisito de que toda modificación o rescisión del contrato conste por escrito. A este respecto, el párrafo 2 del artículo 3A es semejante al artículo 30 del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI que prevé la renuncia del requisito establecido en el párrafo 1 del artículo 1 de ese Reglamento según el cual toda modificación del mismo debe formularse por escrito.

8. No obstante, en el párrafo 2 del artículo 3A se establece a continuación que la parte que haya renunciado al requisito de la escritura respecto de la modificación de una parte no cumplida del contrato puede restablecer la condición original en el contrato en la medida en que no cause a la otra parte un inconveniente excesivo o un gasto excesivo por haber confiado en la renuncia.

ARTÍCULO 4

Texto de la LUFCl en el Anexo I a la Convención de 1964

1. La comunicación que una persona dirija a una o más personas determinadas con el objeto de celebrar un contrato de compraventa no constituirá una oferta a menos que sea suficientemente definida para permitir la celebración del contrato por medio de aceptación y que indique la intención del oferente de quedar obligado.

2. Esta comunicación puede interpretarse y complementarse mediante las negociaciones preliminares, cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, los usos y cualquier disposición legal aplicable a los contratos de compraventa.

Texto de la LUFCl en el Anexo II a la Convención de 1964

1. La comunicación que una persona dirija a una o más personas determinadas con el objeto de celebrar un contrato de compraventa no constituirá una oferta a menos que sea suficientemente definida para permitir la celebración del contrato por medio de aceptación y que indique la intención del oferente de quedar obligado.

2. Esta comunicación puede interpretarse y complementarse mediante las negociaciones preliminares, cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, los usos y las disposiciones de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías.

Variante propuesta

1) Una comunicación dirigida a una o más personas determinadas [o al público] con el objeto de celebrar un contrato de compraventa constituye una oferta si es suficientemente definida e indica la intención del oferente de quedar obligado.

2) Esta comunicación puede interpretarse y complementarse mediante las negociaciones preliminares, cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, los usos y cualquier disposición legal aplicable a los contratos de compraventa.

3) Una oferta es suficientemente definida si, expresa o tácitamente, indica por lo menos la clase y la cantidad de las mercaderías y que se ha de pagar un precio.

4) Con sujeción a la intención en contrario de las partes, una oferta es suficientemente definida aunque no indique el precio ni estipule, expresa o tácitamente, un medio para determinarlo. En esos casos, el comprador debe pagar el precio que el vendedor cobre habitualmente en el momento de la celebración del contrato. Si no se puede determinar ese precio, el comprador debe pagar el precio generalmente aplicable en aquel momento a mercaderías vendidas en circunstancias semejantes.

5) Una oferta es suficientemente definida si mide la cantidad de acuerdo con el volumen de mercaderías de que dispone el vendedor o de acuerdo con las necesidades del comprador. En esos casos, el volumen de mercaderías de que dispone el vendedor o las necesidades del comprador significa el volumen efectivo disponible o el volumen efectivo que se necesita de buena fe. Sin embargo, el comprador no tiene derecho a exigir, ni está obligado a aceptar, una cantidad irrazonablemente desproporcionada con cualquier estimación señalada o, de no haberse hecho tal estimación, una cantidad irrazonablemente desproporcionada con cualquier volumen normal o comparable de otra forma que previamente haya estado disponible o se haya necesitado.

COMENTARIO

1. El texto del artículo 4 en el Anexo II a la Convención de 1964 está destinado a ser empleado por los Estados contratantes que también son Estados contratantes respecto de la Convención de 1964 relativa a la LUCI. El texto del artículo 4 en el Anexo I a la Convención de 1964 está destinado a ser empleado por los Estados contratantes que no son Estados contratantes respecto de la LUCI.

Comunicación hecha por más de una persona, párrafo 1

2. En el párrafo 1 del artículo 4 se especifica que la oferta debe ser hecha por "una persona". Los antecedentes de redacción no permiten aclarar por qué se ha incluido esta exigencia. Sin embargo, al parecer no ha habido una decisión deliberada de impedir que esa oferta sea hecha por dos partes que comparten la propiedad de mercaderías o por dos personas que deseen comprar mercaderías conjuntamente. En la variante propuesta no se determina la cantidad de personas que podrían enviar la oferta conjuntamente.

Comunicación a una o más personas determinadas, párrafo 1

3. En el párrafo 1 del artículo 4 se dispone que la oferta debe estar dirigida "a una o más personas determinadas". Las palabras "o al público", que aparecen entre corchetes en la variante propuesta, representarían una adición a la redacción empleada en la LUFCl.

4. Este requisito de que la oferta debe estar dirigida a personas determinadas fue el que recibió más atención en la Conferencia de 1964. En algunos países, una "oferta pública", es decir, una comunicación dirigida al público en general, puede constituir una oferta en sentido jurídico si reúne los demás criterios de una oferta. Entre los ejemplos señalados con más frecuencia figuran la exposición de artículos con indicación de su precio en la vidriera de un comercio, y la exposición de mercaderías en máquinas automáticas de venta. Aunque estos ejemplos son interesantes para demostrar la teoría de la formación de los contratos en diversos países, no tienen importancia alguna en el comercio internacional.

5. Sin embargo, el mismo problema se plantea con respecto a los anuncios incluidos en publicaciones de circulación general, como periódicos y revistas, la publicidad enviada por correo y los catálogos de mercaderías disponibles para la venta. Está muy difundido el uso de esos anuncios y comunicaciones como medio de estimular las ventas de mercaderías en el comercio internacional.

6. Parecería necesario hacer una distinción entre la publicidad y los catálogos que se envían por correo directamente al destinatario y los anuncios destinados al público en general. Los que se envían por correo directamente a un destinatario se dirigen "a una o más personas determinadas", lo que no sucede con los destinados al público en general. De todas formas, en la mayoría de los casos un anuncio no tiene "el objeto de celebrar un contrato", sino que es una invitación a entablar una relación comercial, aunque se envíe a una lista limitada de destinatarios.

Suficientemente definida, párrafo 1

7. En el párrafo 1 del artículo 4 se dispone que, para constituir una oferta, la comunicación debe ser "suficientemente definida para permitir la celebración del contrato por medio de aceptación". Por lo tanto, la oferta debe contener, directa o indirectamente, todos los elementos esenciales del contrato. Sin embargo, ni en el artículo 4 ni en las demás disposiciones de la LUFCl se determinan cuáles son esos elementos esenciales. En los párrafos siguientes se describe cómo se consignarían los elementos esenciales de un contrato de compraventa en la variante propuesta para los párrafos 1, 3, 4 y 5 del artículo 4.

8. En el párrafo 1 del artículo 4, se prevé únicamente que la oferta debe ser "suficientemente definida" y no "suficientemente definida para permitir la celebración del contrato

por medio de aceptación". En los párrafos 3, 4 y 5 se definen algunas de las características más importantes de una oferta que es suficientemente definida.

9. En el párrafo 3 del artículo 4 se señala que, para ser suficientemente definida, la oferta debe incluir, por lo menos, tres elementos: i) una indicación de la clase de mercaderías, ii) una indicación de la cantidad de mercaderías y iii) una indicación de que se ha de pagar un precio. Si estos tres elementos están incluidos, expresa o tácitamente, en la comunicación, la comunicación constituye una oferta y el contrato se celebrará cuando el destinatario de la oferta dé su aceptación.

10. En el párrafo 4 del artículo 4 se complementan las disposiciones del párrafo 3 en lo relativo al precio. Mientras que en el párrafo 3 se dispone que en la oferta se debe indicar que se ha de pagar un precio, en el párrafo 4 se señala que no es necesario que la oferta indique el precio ni estipule, expresa o tácitamente, un medio para determinarlo. En el resto de esta disposición se repite el lenguaje del artículo 36 del proyecto de CCIM, que prevé los medios para determinar el precio en esos casos.

11. En el párrafo 5 del artículo 4 se dispone que son suficientemente definidas las ofertas en las que la cantidad se mide de acuerdo con el volumen de mercaderías de que dispone el vendedor o de acuerdo con las necesidades del comprador. Por el contrario, en algunos regímenes jurídicos, se ha considerado que el hecho de que el vendedor ejerza cierto control sobre el volumen de que dispone y de que el comprador ejerza cierto control sobre sus necesidades significa que el volumen queda librado a la discreción de dicha parte y, por lo tanto, no es suficientemente definido. De todas maneras, es conveniente que haya algún límite a la fluctuación permisible del volumen que la otra parte se ve obligada a comprar o vender, según sea el caso. Por lo tanto, si se ha hecho una estimación del volumen del que dispondrá el vendedor o de las necesidades del comprador, o si ha habido experiencia previa con el volumen que el vendedor ha tenido disponible o con las necesidades del comprador, la otra parte no está obligada a aceptar, ni a suministrar, un volumen irrazonablemente desproporcionado con dicha estimación o con la experiencia previa.

Interpretación de la oferta, párrafo 2

12. Cabe señalar que la versión del párrafo 2 del artículo 4 en el Anexo II a la Convención de 1964 puede no ser suficiente, pues hay muchos aspectos del derecho de los contratos en general y de la compraventa en especial que no están cubiertos por la LUCI o por el proyecto de CCIM, pero que son importantes para la interpretación de la oferta. Por lo tanto, quizá sea conveniente emplear tan sólo la versión del párrafo 2 del artículo 4 en el Anexo I a la Convención de 1964.

ARTÍCULO 5

Texto de la LUFCl

1. La oferta no obligará al oferente hasta que haya sido comunicada al destinatario; caducará si su cancelación se comunica al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella.

2. Después de que una oferta haya sido comunicada al destinatario puede revocarse a menos que la revocación no se haga de buena fe o de acuerdo con prácticas comerciales justas, o que la oferta establezca un plazo fijo para la aceptación, o que indique de cualquier manera que es firme o irrevocable.

3. Una indicación de que la oferta es firme o irrevocable puede ser expresa o resultar de las circunstancias, de las negociaciones preliminares, de cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos.

4. La revocación de una oferta sólo tendrá lugar si ha sido comunicada al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación o haya realizado cualquier acto que se repunte como aceptación de acuerdo con el párrafo 2 del artículo 6.

Variante propuesta

1) La oferta sólo puede ser aceptada después de que haya sido comunicada al destinatario. No puede ser aceptada si su cancelación se comunica al destinatario con anterioridad a la oferta o al mismo tiempo que ella.

2) Después de que una oferta haya sido comunicada al destinatario, la misma puede revocarse si la revocación se comunica al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación o haya realizado cualquier acto que se repunte como aceptación de acuerdo con el párrafo 2 del artículo 6. Sin embargo, una oferta no puede revocarse:

a) Durante los plazos que se fijen en la oferta para la aceptación; o

b) Por un plazo razonable, si la oferta indica de otra manera que es firme o irrevocable; o

c) Por un plazo razonable, si era razonable para el destinatario confiar en que la oferta quedase vigente y el destinatario ha modificado su posición en detrimento suyo por haber confiado en la oferta.

3) Una indicación de que la oferta es firme o irrevocable puede ser expresa o resultar de las circunstancias, de las negociaciones preliminares, de cualquier práctica que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos.

COMENTARIO

1. En el artículo 5 se indica el momento en el que una oferta entra en vigor y la medida en que es revocable. En la variante propuesta se consignan las mismas normas que en la LUFCl pero en forma que permite comprenderlas más fácilmente.

2. En el párrafo 1 del artículo 5 se señala el momento en que la oferta "obliga" al oferente y las condiciones en que su cancelación hace que la oferta "caduque". En el texto propuesto para el párrafo 1 del artículo 5 se señala el momento después del cual la oferta puede ser aceptada y las condiciones en las que su cancelación impide que en adelante sea objeto de aceptación.

3. En el párrafo 2 del artículo 5 se consigna una norma básica de la revocabilidad de una oferta, mientras que en el párrafo 4 se indican los hechos que ponen fin a la atribución que el oferente tiene para revocar la oferta. En la variante propuesta, los párrafos 2 y 4 del artículo 5 de la LUFCl se combinan en el párrafo 2.

4. En el párrafo 2 del artículo 5 se dispone que no se puede revocar una oferta que "establezca un plazo fijo para la aceptación, o que indique de cualquier manera que es firme o irrevocable". Al parecer, el significado de esta disposición es que la oferta no puede ser revocada durante ese plazo fijo o durante un plazo razonable, según sea el caso. En la variante propuesta para el párrafo 2 del artículo 5 se consigna esta norma de esa manera.

5. Aunque, en la variante propuesta, el inciso c) del párrafo 2 del artículo 5 es nuevo, se entiende que la regla que en él se enuncia es la que ya figura en la LUFCl. Según el párrafo 2 del artículo 5 de la LUFCl, la oferta no puede ser revocada si la revocación no se hace "de buena fe o de acuerdo con prácticas comerciales justas". Los antecedentes legislativos no permiten aclarar cuáles son las situaciones fácticas que se deseó abarcar con esta disposición.

6. Sin embargo, parecería que la principal situación fáctica, si no la única, que en general podría entenderse que queda abarcada por la formulación del párrafo 2 del artículo 5 de la LUFCl es aquella en la que para el destinatario sería razonable confiar en que la oferta se mantuviese vigente y en la

que el destinatario hubiera modificado su posición en su detrimento, por haber confiado en la oferta. En tal caso, la oferta parecería ser irrevocable durante un período razonable de tiempo.

7. Un ejemplo importante de esta norma es el caso del destinatario que tiene que hacer una investigación amplia para determinar si ha de aceptar o no la oferta. Aun cuando la oferta no indique que es irrevocable, la misma deberá serlo por el tiempo necesario para que el destinatario tome su decisión.

Fecha de vigencia de la oferta, párrafo 1

8. La oferta puede ser aceptada una vez que haya sido "comunicada" al destinatario. En el párrafo 1 del artículo 12 se dispone que la oferta ha sido comunicada cuando ha sido entregada en el domicilio de la persona a la que se envía la comunicación.

9. En la variante propuesta para el artículo 12 se amplía la definición de "comunicación" para incluir, entre otras cosas, las comunicaciones orales. Por consiguiente, si un oferente envía su oferta por correo pero, antes de que sea recibida, notifica de la oferta al destinatario por teléfono, la oferta sería "comunicada" mediante el llamado telefónico.

Revocación, párrafos 2 y 4

10. Según el párrafo 2 del artículo 5 una oferta es, en principio, revocable. En el párrafo 4 del artículo 5 se exige que la revocación sea comunicada al destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación o haya realizado cualquier acto que se reputa como aceptación de acuerdo con el párrafo 2 del artículo 6. Cabe señalar que, a diferencia de lo que se señala en esta regla, en la mayoría de los regímenes jurídicos, si no en todos, en virtud de estas disposiciones el oferente pierde la facultad de revocar una oferta antes de que ésta haya sido aceptada, pues la oferta ya no puede ser revocada una vez que se ha enviado la aceptación, aun cuando ésta no haya sido recibida. Sin embargo, con arreglo al párrafo 1 del artículo 6 y al párrafo 1 del artículo 12, una oferta para celebrar un contrato por correspondencia es aceptada sólo cuando ha llegado la aceptación. Cabe presumir que el contrato se celebra en ese momento. Esta congruencia entre las normas no parece ser resultado de una decisión deliberada. En cambio, parece ser resultado de una incompleta integración de las dos normas separadas, pero vinculadas entre sí, referentes al período durante el cual una oferta puede ser revocada y al momento en que ha sido aceptada. De todas maneras, esta integración incompleta no parece ser muy perjudicial y puede facilitar una eficaz solución de transacción entre la teoría del envío y la teoría de la recepción.

11. La disposición incluida en el párrafo 2 del artículo 5 en el sentido de que una oferta que establezca un plazo fijo para la aceptación no puede ser revocada durante dicho período ha de leerse conjuntamente con el párrafo 1 del artículo 8. El resultado de la combinación de estas dos disposiciones es que, si se indica que una oferta estará vigente durante un plazo determinado, por ejemplo diez días, la oferta no puede revocarse dentro de ese período. Al terminar éste, la oferta sí puede revocarse. Incluso si la oferta no se revoca, según el párrafo 1 del artículo 8, ya no puede ser aceptada, a menos que se reúnan las condiciones previstas en el artículo 9.

ARTÍCULO 6

Texto de la LUFCl

1. La aceptación de una oferta consiste en una declaración comunicada por cualquier medio al oferente.

2. La aceptación también puede consistir en el envío de las mercaderías o del precio, o en otro acto que pueda considerarse equivalente a la declaración prevista en el párrafo 1 de este artículo, ya sea en virtud de la oferta o como resul-

tado de prácticas que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos.

Variante propuesta

1) La oferta se acepta mediante una declaración a ese efecto comunicada por cualquier medio al oferente.

2) La oferta también se acepta si el destinatario:

a) Expide sin demora mercaderías conformes o no conformes, a menos que el destinatario notifique al oferente que la expedición de mercaderías no conformes se ofrece únicamente a su conveniencia; o

b) Paga el precio de conformidad con lo estipulado en la oferta; o

c) Inicia cualquier otro acto que indique que la oferta ha sido aceptada; o

d) Guarda silencio durante un período que rebasa aquel en que, con arreglo a las circunstancias del caso, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos, el destinatario debería haber notificado al oferente que no tenía intención de aceptar.

3) Cuando se acepta la oferta mediante la expedición de las mercaderías, el pago del precio o el principio de ejecución, el oferente a quien no se notifica la aceptación dentro de un plazo razonable podrá reclamar los daños y perjuicios causados por dicha omisión.

4) a) El contrato se celebra en el momento en que se acepta la oferta.

b) El contrato de compraventa podrá considerarse celebrado aun cuando sea indeterminado el momento en que se celebró.

COMENTARIO

Aceptación por declaración, párrafo 1

1. El párrafo 1 del artículo 6 no dice qué debe contener la declaración de aceptación, pero es evidente que debe consistir en una aceptación de la oferta propuesta por el oferente. En el pasado todos los sistemas jurídicos requerían que, por lo menos en teoría, la aceptación equivaliese a un simple "convenido". No obstante, las realidades prácticas llevaron a los redactores de la LUFCl a disponer en el inciso 2) del artículo 7 que en ciertas circunstancias una respuesta a una oferta que pretende ser una aceptación constituirá esa aceptación a menos que contenga estipulaciones adicionales o diferentes de las de la oferta. Dicha norma ha sido incorporada al texto actual. La medida en que esta norma permite una desviación del simple "convenido" se considera en el análisis del artículo 7.

Comunicación de la aceptación, envío o recepción

2. Algunos sistemas legales consideran que la aceptación de la oferta ha tenido lugar con el envío de la notificación de aceptación en tanto que otros sistemas jurídicos consideran que ella sólo tiene lugar cuando el oferente recibe dicha notificación.

3. De las diferencias entre estas dos normas pueden surgir dos cuestiones prácticas principales. Si se considera que la aceptación no surte efectos hasta su recepción, el remitente-destinatario soporta el riesgo de la pérdida, la demora o el error en la transmisión en tanto que si la aceptación surte efectos desde su envío, el receptor-oferente corre con los riesgos de la pérdida, la demora o el error en la transmisión. En segundo lugar, si el sistema jurídico de que se trata dispone que una oferta puede ser revocada, el oferente tiene, de conformidad con la teoría de la recepción, un período más largo para revocar la oferta que si se ajustase a la teoría del envío.

4. Parece que los sistemas jurídicos que adoptan la teoría de la recepción respecto de la eficacia de una aceptación

tienden a sostener la irrevocabilidad de la oferta durante un período de tiempo suficiente para que el destinatario acepte en tanto que los sistemas jurídicos que siguen la teoría del envío tienden a reconocer la revocabilidad de la oferta hasta el momento de su aceptación^c.

5. La LUFCl adopta una posición intermedia entre las teorías de la recepción y del envío. De conformidad con el párrafo 1 del artículo 6, la oferta se considera aceptada una vez que la declaración de aceptación ha sido "comunicada" al oferente. Como en el párrafo 1 del artículo 12 se dispone que la expresión "ser comunicada" significa ser entregada en la dirección de la persona a quien la comunicación se dirige, la LUFCl adopta oficialmente la teoría de la recepción.

6. No obstante, la mayoría de las consecuencias normales que se desprenden de la adopción de la teoría de la recepción no prevalecen.

7. En primer lugar, de conformidad con el artículo 9, la aceptación tardía es o puede considerarse recibida oportunamente. Sin embargo, el remitente oferente soporta todavía el riesgo de que la aceptación no llegue o de que se produzca algún error en la transmisión. En segundo lugar, si bien la aceptación no es eficaz hasta la recepción, el párrafo 4 del artículo 5 tiene el efecto de transformar a la oferta en irrevocable una vez enviada la aceptación.

Medios de comunicar la aceptación, párrafo 1

8. La disposición del párrafo 1 del artículo 6 de que la declaración de aceptación puede comunicarse "por cualquier medio" al oferente trata de superar la norma existente en algunas jurisdicciones de *common law* según la cual el requisito de que la aceptación sea igual a la oferta incluye la exigencia de que el medio de comunicar la aceptación sea también el mismo medio por el cual se comunicó la oferta. La consecuencia normal de utilizar un medio de comunicación diferente del empleado para la oferta se traducía en que la aceptación sólo era eficaz una vez recibida y no desde el momento del envío, invirtiendo con ello el resultado normal según el *common law*. Con arreglo a la LUFCl, no es necesario preocuparse por esta consecuencia, pues la regla general es que la aceptación sea eficaz únicamente desde el momento de la recepción. No obstante, en algunas jurisdicciones de *common law*, la aceptación comunicada por un medio distinto del utilizado para la oferta no será eficaz en absoluto como aceptación si el tribunal opina que el oferente ha prescrito implícitamente la manera de aceptación. Este resultado se obviaría mediante las palabras "por cualquier medio" y por esta razón esos términos son útiles, aunque resulten superfluos en muchos sistemas jurídicos.

9. Debe observarse que el artículo 2 autoriza al oferente, como una secuela de la autonomía de las partes, a pedir al destinatario que utilice un medio particular de comunicación para su aceptación. Un medio particular de aceptación puede requerirse también como resultado de "las prácticas que las partes hayan establecido entre sí, o de los usos". El oferente puede exigir en particular que la oferta sea aceptada por escrito. Dicho requisito del oferente prevalecería sobre las disposiciones del párrafo 1 del artículo 6 de que la oferta puede aceptarse "por cualquier medio".

10. Un corolario adicional del artículo 2 sería que el oferente podría exigir que la oferta se aceptase por correo aéreo y negarse a reconocer la aceptación por telegrama. La aceptación telegráfica constituiría una contraoferta que a su vez tendría que aceptarse.

Aceptación por un acto, párrafo 2

11. Si bien el párrafo 1 del artículo 6 reconoce que una declaración de aceptación cobra normalmente la forma de una comunicación verbal o escrita, sucede a veces que el destina-

tario no responde a una oferta de compra o venta de mercaderías sino que simplemente despacha las mercaderías, paga el precio, o realiza algún otro acto que indica que la oferta ha sido aceptada. El párrafo 2 del artículo 6 dispone que dicho acto no configura una contraoferta sino una aceptación de la oferta.

12. Un problema que queda sin resolver en el párrafo 2 del artículo 6 es el de si la expedición de mercaderías no conformes constituye una aceptación de la oferta. El párrafo 2 del artículo 5 del proyecto de 1958 de la LUFCl estipulaba que el envío de las mercaderías debía efectuarse "de conformidad con las condiciones de la oferta". Si bien los términos del proyecto de 1958 sugieren que para que el envío de las mercaderías constituya una aceptación no debe desviarse de los términos de la oferta, inclusive respecto de la calidad de las mercaderías expedidas, resulta menos claro que tal fue la intención de los redactores^d. No obstante, si el envío de las mercaderías no constituía aceptación, se trataba de una contraoferta que sería aceptada normalmente, en todo caso, por la aceptación del comprador-oferente de las mercaderías o por el pago de las mismas.

13. En la Conferencia de La Haya de 1964, las palabras "de conformidad con las condiciones de la oferta" se suprimieron. Sin embargo, ni las actas de la Conferencia ni el texto adoptado dejan en claro si la supresión de esos términos tenía por objeto constituir al envío de mercaderías no conformes en un acto de aceptación o surtía tal efecto o si existe todavía el requisito implícito de que las mercaderías sean conformes.

14. El texto propuesto del inciso a) del párrafo 2 del artículo 6 establece que la expedición de mercaderías no conformes constituye una aceptación de la oferta. Las estipulaciones del contrato que se celebra mediante la expedición de mercaderías no conformes son las de la oferta. Por consiguiente, la expedición de las mercaderías no conformes constituye un incumplimiento del contrato así como del acto de formación y el comprador-oferente puede recurrir a cualquier recurso contenido en la ley de compraventa aplicable. De conformidad con el proyecto de CCIM, dichos recursos incluyen daños y perjuicios, reducción del precio y, si la transgresión era esencial, el derecho al reemplazo de las mercaderías no conformes o de resolver el contrato.

15. Debe señalarse, por supuesto, que un vendedor-destinatario que no dispone exactamente de lo que se le ha pedido puede expedir deliberadamente mercaderías no conformes en la creencia de que el oferente las considerará aceptables. Esto podría suceder en especial si el vendedor ha dejado de fabricar el artículo específico de catálogo pedido y lo ha reemplazado por un nuevo artículo de catálogo. En tal caso, cuando el vendedor notifica al comprador-oferente que las mercaderías no conformes se expiden únicamente a su conveniencia, el inciso a) del párrafo 2 del artículo 6 propuesto dispone que la expedición constituye una contraoferta.

^d En una etapa del debate, el representante de la República Federal de Alemania señaló que las palabras "con las condiciones de la oferta" no significan entrega de mercaderías sin ningún defecto sino expedición hecha con intención de respetar el contrato. (*Actas y Documentos de la Conferencia Diplomática de 1964 sobre la unificación del derecho de compraventa internacional de mercaderías, La Haya, 2 a 25 de abril de 1964*, volumen I, pág. 221.) Estas palabras se suprimieron a sugerencia del representante de la Cámara de Comercio Internacional, a lo que se asoció el representante de los Estados Unidos (vol. I, pág. 221). No obstante, el representante de los Estados Unidos había dicho anteriormente que esa expedición de mercaderías no conformes equivalía a una aceptación y facultaba a la parte perjudicada para utilizar los recursos de la LUCI (vol. I, pág. 213). No puede afirmarse, sin embargo, que todas las demás delegaciones que apoyaron la eliminación de esta frase compartían la opinión del representante de los Estados Unidos de que la expedición de mercaderías no conformes constituía aceptación (vol. I, págs. 213 y 214; vol. II, págs. 478 a 480).

^c *Formation of Contracts: A Study of the Common Core of Legal Systems* (Schlesinger, ed., Oceana Publications, 1968), pág. 115.

Aceptación por silencio

16. El párrafo 2 del artículo 2 establece que "una estipulación de la oferta que establezca que el silencio equivaldrá a la aceptación, carece de valor". Sin embargo, esta disposición no dice que bajo ninguna circunstancia el silencio del destinatario constituye una aceptación. El inciso d) del párrafo 2 del artículo 6 describe circunstancias en que el silencio del destinatario constituiría aceptación de la oferta.

17. La norma general del inciso d) del párrafo 2 del artículo 6 propuesto es que la oferta se considera aceptada si el destinatario guarda silencio cuando, con arreglo a las circunstancias del caso, las prácticas que las partes hayan establecido entre sí o los usos autorizan a esperar razonablemente que el destinatario notificará al oferente si no tiene intención de aceptar. Por ejemplo, si el destinatario debe responder a una oferta especificando que ya no cuenta con el artículo específico pedido pero que expedirá el artículo fabricado en su reemplazo a menos que reciba una indicación en contrario dentro de diez días, la práctica comercial normal obligará al oferente originario a responder si no desea que se le envíe el artículo reemplazante. En ese caso, el silencio del oferente originario constituirá una aceptación de la contraoferta.

Notificación de la aceptación

18. La LUFCl no requiere que el destinatario notifique al oferente que ha expedido las mercaderías, pagado el precio o ejecutado cualquier otro acto que constituya aceptación. En consecuencia, es posible al menos que el oferente se vea obligado durante un período considerable de tiempo respecto de un contrato cuando, debido al silencio del destinatario, tenía derecho a considerar que la oferta había oaducado.

19. Desde un punto de vista práctico, esta situación difícilmente ocurrirá con frecuencia. Si un comprador-destinatario acepta mediante el pago del precio, el vendedor-oferente conocerá con toda seguridad prontamente ese hecho. Si el vendedor-destinatario acepta la oferta mediante la expedición de las mercaderías por aire, camión u otro medio de transporte rápido, las mercaderías arribarán con frecuencia dentro del período en que el comprador-oferente podría haber esperado una respuesta. En dichos casos, el acto de aceptación transmite naturalmente la notificación de la aceptación al oferente.

20. La dificultad se presenta únicamente si el acto de aceptación es de tal naturaleza que no conlleva la notificación de la aceptación al oferente en un plazo razonable. Dichos actos podrían incluir la expedición de mercaderías por mar o el comienzo de la fabricación de las mercaderías. En dichos casos, el envío de alguna documentación al oferente que indicase las medidas adoptadas o contempladas por el destinatario sería una práctica comercial normal. Si la documentación llega antes de ejecutar el acto de que se trate, servirá como declaración de aceptación. Si llega después de realizar el acto de que se trata servirá como notificación de la aceptación.

21. El párrafo 3 del artículo 6 propuesto adopta la posición de que si no se sigue esta práctica comercial normal, la eficacia de la aceptación no queda viciada pero el destinatario deberá reembolsar al oferente todo daño causado por la no notificación al oferente.

Celebración del contrato

22. Cuando la LUFCl fue finalmente aprobada, se dispuso mediante la combinación del párrafo 1 del artículo 6 y del párrafo 1 del artículo 12 que la aceptación por correspondencia tenía lugar en el momento en que la declaración llegaba a la dirección del oferente. Presumiblemente, el contrato se celebraba en ese momento. No obstante, dicho resultado debía deducirse ya sea como consecuencia natural de las disposiciones de la LUFCl o mediante la aplicación del derecho nacional. Ello no se mencionó específicamente en el texto mismo de la LUFCl.

23. El inciso a) del párrafo 4 del artículo 6 del proyecto de texto que se examina dice que el contrato se celebra en

el momento en que se acepta la oferta. Esta disposición abarca todas las formas de aceptación y no meramente aceptaciones por correspondencia.

24. Cabe señalar que el inciso a) del párrafo 4 del artículo 6 propuesto está redactado, como todos los textos relativos a la oferta y a la aceptación, sobre la base de que existe una comunicación específica que puede reconocerse como oferta y una respuesta que puede estimarse como aceptación. En la gran mayoría de los casos esta presunción concuerda con los hechos. No obstante, en algunos casos, las partes pueden intercambiar una extensa correspondencia en la que se concreten diversos aspectos de un posible contrato. Si se produjera más tarde una controversia, podría ser difícil aislar una única comunicación con carácter de oferta y una única respuesta con carácter de aceptación. Sin embargo, podría resultar claro que en alguna etapa de su correspondencia las partes llegaron a un acuerdo en el sentido de que el contrato deberá considerarse celebrado aunque el momento de ese hecho sea indeterminado.

25. El inciso b) del párrafo 4 del artículo 6 propuesto formula dicha regla. Ella debe leerse conjuntamente con el artículo 4 sobre la definición de oferta y con el artículo 7 sobre aceptaciones que contienen estipulaciones adicionales o diferentes.

ARTÍCULO 7

Texto de la LUFCl

1. Una aceptación 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 los términos de la oferta, constituirá una aceptación a menos que el oferente prontamente objete la discrepancia; si no lo hiciera así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

Variante propuesta

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

b) Si la oferta y la respuesta que pretenda ser una aceptación constan en formularios impresos y estipulaciones no impresas de la respuesta no alteran sustancialmente los términos de la oferta, la respuesta constituirá una aceptación de la oferta aunque los términos impresos de la respuesta alteren sustancialmente los términos impresos de la oferta, a menos que el oferente objete sin demora la discrepancia. Si no lo hiciera, los términos del contrato serán las estipulaciones no impresas de la oferta con las modificaciones en las estipulaciones no impresas que figuran en la aceptación más los términos impresos en que coincidan ambos formularios.

3) Si se envía la confirmación de un contrato anterior de compraventa en un plazo razonable después de celebrado el contrato, cualesquiera términos adicionales o diferentes que figuran en la confirmación [que no estén impresos] pasan a formar parte del contrato a menos que lo alteren sustancialmente, o que, tras recibir la confirmación, se notifique la objeción a estos términos sin demora. [Los términos impresos en el formulario de confirmación pasan a formar parte del contrato si la otra parte los acepta expresa o tácitamente.]

COMENTARIO

La regla general, párrafo 1

1. El párrafo 1 del artículo 7 enuncia la norma tradicional de que la pretendida aceptación que contenga adiciones, limitaciones o modifique en otra forma la oferta a que corresponde se considerará un rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2. Esta disposición refleja la teoría tradicional de que las obligaciones contractuales nacen de manifestaciones de consentimiento mutuo. En consecuencia, la aceptación debe atenderse exactamente a la oferta. Si la aceptación no se atiene íntegramente a 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. Aunque la explicación de la norma expresada en el párrafo 1 del artículo 7 parece residir 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 los términos de ésta, pero desea celebrar negociaciones acerca de algunos aspectos de la oferta. Si la atención de celebrar nuevas negociaciones es evidente, se trataría de una norma expresada en términos poco afortunados, que reconocería que un contrato ya existe en contraposición a la voluntad de las partes.

4. Sin embargo, existen otras situaciones normales de hecho en que la norma tradicional, que figura en el párrafo 1 del artículo 7, no surte efectos convenientes. En el párrafo 2 del artículo 7 y en el párrafo 3 del artículo 7 que se propone se establecen excepciones al párrafo 1 del artículo 7 respecto de varias de estas situaciones.

Alteraciones de carácter no sustancial, párrafo 2

5. El párrafo 2 del artículo 7 contiene normas que se refieren a la situación en que se responde a una oferta y se pretende que la respuesta constituya una aceptación a pesar de que incluye nuevas propuestas o propuestas que se apartan levemente 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".

6. Debe notarse que, 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 7, el contrato se celebrará sobre la base de los términos de la oferta modificados por los términos de la aceptación. Si el oferente objeta los términos de la aceptación, habrá que proceder a nuevas negociaciones antes de celebrar el contrato.

7. Si la respuesta contiene una alteración sustancial, no se la considerará una aceptación sino que constituirá una contraoferta. Naturalmente, si el oferente entonces envía las mercancías, paga el precio o da principio a la ejecución de cualquier otra forma, habrá aceptado la contraoferta en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 6. Por lo tanto, se celebraría un contrato y los términos de éste serían los de la contraoferta.

8. Sería poco común que el oferente que no estuviera de acuerdo con las estipulaciones adicionales o diferentes no diera contestación a la respuesta, ya fuera que las estipulaciones adicionales o diferentes de la respuesta alteraran o no sustancialmente los términos de la oferta. El oferente era la parte que originalmente quería que se celebrara el contrato y cabría prever que proseguiría las negociaciones con el destinatario de la oferta a fin de celebrar el contrato.

9. Por lo tanto, el problema de si el contrato se celebró sobre la base de la respuesta que contenía estipulaciones adi-

cionales o diferentes se planteará casi siempre en el caso en que el oferente decida, tras haber recibido la respuesta pero antes de dar principio a la ejecución del contrato, que ya no desea quedar obligado en virtud del contrato. A menudo, ello ocurrirá de resultas de una variación en el precio de las mercancías. En estos casos, el párrafo 2 del artículo 7 señala que el oferente queda obligado por el contrato, a reserva exclusivamente de que las estipulaciones adicionales o diferentes de la respuesta no alteren sustancialmente los términos de la oferta.

10. Sin embargo, la norma prevista en el párrafo 2 del artículo 7 no surte el mismo efecto conveniente cuando la oferta y la aceptación constan en formularios impresos. En ese caso, los empleados de ambas partes rara vez o nunca leerán y compararán los términos impresos. Sólo les importan los términos que se hayan agregado en los formularios. Si estos términos son idénticos, como sucede generalmente, o incluyen solamente adiciones como "envíese de inmediato" o "envíese letra contra autorización para inspeccionar conocimiento de embarque", generalmente todos harán de cuenta que se ha celebrado un contrato aunque existan serias discrepancias entre los términos impresos.

11. El inciso b) del párrafo 2 del artículo 7 propuesto señala que se habrá celebrado un contrato si los términos no impresos, esto es, los términos propios del contrato de que se trate, no son sustancialmente diferentes. Si se ha celebrado un contrato, la norma relativa a los términos de éste establece una distinción entre los términos impresos y los no impresos. En cuanto a los términos no impresos, la norma es idéntica a la del párrafo 2 del artículo 7, que se reproduce en el texto del inciso a) del párrafo 2 del artículo 7 que se propone, vale decir, los términos del contrato serán los términos de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

12. En todo caso, los únicos términos impresos que pasarán a ser términos del contrato son aquellos en que coinciden ambos formularios. Si un formulario incluye términos que no estén contenidos en el otro o si ambos formularios incluyen términos incompatibles, éstos no serán parte del contrato. En su lugar, el contrato se regirá por las normas consuetudinarias, por las prácticas establecidas por las partes en sus relaciones o por el derecho sustantivo aplicable.

13. La formulación del párrafo 2 del artículo 7 que se propone es más detallada que la que figura normalmente en una ley uniforme. Sin embargo, se estimó que el tema a que se refiere el párrafo 2 del artículo 7 que se propone hacía necesario este grado de pormenorización a fin de lograr un resultado apropiado.

Confirmación de la celebración de un contrato

14. Habitualmente, una vez celebrado un contrato verbal o un contrato por telegrama o por télex, una de las partes, o ambas, enviarán una confirmación del contrato. El propósito de la confirmación consiste no sólo en establecer un antecedente documental de la transacción, sino también en informar a la otra parte de los términos del contrato tal como los entendió la parte que envía la confirmación. En el párrafo 3 del artículo 7 que se propone se reconoce la obligación de la parte que recibe la confirmación de comprobar si estos términos son compatibles con su interpretación del contrato y de objetarlos en caso contrario. Si no objeta, los términos de la confirmación pasan a ser los términos del contrato a menos que pueda demostrarse que constituyen una alteración sustancial del contrato.

15. De aprobarse las palabras que figuran entre corchetes, se modificaría la norma indicada más arriba para ajustarla, en esencia a la norma que figura en el inciso b) del párrafo 2 del artículo 7 que se propone. Los términos del contrato serían las estipulaciones no impresas que no alteraran sustancialmente el contrato y que no objetara la otra parte, más

pulación no se aplicará si el oferente hubiera informado inmediatamente al aceptante, ya sea oralmente o con el envío de una notificación, que considera que su oferta ha caducado.

Variante propuesta

Si se comunica una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación o se ejecuta cualquiera de los actos previstos en el párrafo 2 del artículo 6 tardíamente pero la respuesta o la ejecución se hacen de buena fe, se considerará que la oferta fue aceptada oportunamente, salvo que el oferente sin demora después de conocer la aceptación informe al destinatario de que la oferta ha caducado.

COMENTARIO

1. El artículo 9 se refiere a la aceptación que se ha recibido después de expirado el plazo de aceptación.

Facultad del oferente para considerar que la aceptación se ha recibido oportunamente, párrafo 1

2. Si la aceptación es tardía, la oferta ha caducado y la recepción de la aceptación no constituye contrato alguno. Sin embargo, con frecuencia se dará el caso de que el oferente siga estando interesado en celebrar un contrato en las condiciones de su oferta original. Parece que todos los sistemas jurídicos coinciden en que esto es posible; sólo se diferencian en aspectos teóricos y, en cierto modo, en la manera en que pueda lograrse tal resultado.

3. Algunos sistemas jurídicos establecen que una aceptación tardía constituye una contraoferta. Considerar que una aceptación tardía constituye una contraoferta significa que el primer oferente debe aceptar la contraoferta por uno de los medios por los que puede aceptarse cualquier oferta, y mientras no lo haga no se habrá celebrado ningún contrato.

4. En el párrafo 1 del artículo 9 se adopta un enfoque diferente. Se considera que la aceptación tardía puede constituir una aceptación de hecho. Sin embargo, para que sea plenamente efectiva el oferente debe validarla informando inmediatamente al destinatario de la oferta de que considera que se ha recibido oportunamente, aunque hubiera sido tardía.

5. Cabe señalar que tanto el régimen previsto en el párrafo 1 del artículo 9 como un régimen que haga de la aceptación tardía una contraoferta requieren medidas positivas por parte del primer oferente para que el contrato adquiera fuerza jurídica. Si no se envía comunicación alguna al destinatario de la oferta no hay contrato. Salvo en los casos en que se aplica el párrafo 2 del artículo 9, lo dicho es válido aunque el oferente y el destinatario crean que existe un contrato.

Aceptación tardía por demora en la notificación, párrafo 2

6. Habida cuenta de que sólo se considera que ha habido aceptación cuando se ha recibido la notificación, cabría esperar que el riesgo de que una notificación se pierda o se reciba tardíamente habría de recaer en el aceptante. Sin embargo, el párrafo 2 del artículo 9 establece que "si la aceptación se comunica con demora, se considera haberse comunicado en tiempo debido, si la carta o documento que la contenga indica que ha sido enviada en tales circunstancias que si su transmisión hubiera sido normal se hubiera comunicado en el plazo debido", se considera que la aceptación que se recibió tardíamente se recibió en tiempo debido. Ello entraña traspasar el riesgo de la notificación tardía al oferente, si bien el riesgo de la pérdida de una notificación sigue recayendo en el aceptante.

7. El párrafo 2 del artículo 9 establece además que esta disposición no se aplica si el oferente informó inmediatamente al destinatario que considera que su oferta ha caducado.

8. Cabe señalar que la combinación de las disposiciones contenidas en los párrafos 1 y 2 del artículo 9 exige del oferente que notifique al destinatario de la oferta si considera o no que la aceptación tardía fue recibida en tiempo debido a menos que i) el oferente desee que el contrato se realice y

quede claro que la aceptación fue enviada en tales circunstancias que si su transmisión hubiera sido normal se hubiera comunicado en el plazo debido, o ii) el oferente no desee que se realice el contrato y quede claro que la aceptación no fue enviada en tales circunstancias que si su transmisión hubiera sido normal se hubiera comunicado en el plazo debido. Siempre que dude si en circunstancias normales la aceptación se habría recibido en el plazo debido por el medio de comunicación elegido, el oferente debe notificar su decisión a fin de asegurar sus derechos.

9. En el artículo 9 propuesto se adopta el principio del párrafo 2 del artículo 9 y lo aplica a todos los casos de aceptación tardía. En un contexto mercantil lo normal sería que la respuesta dada por el destinatario de la oferta que pretende ser una aceptación fuera enviada de buena fe, independientemente de que la consideración del tiempo que suele tardar en llegar una comunicación desde el destinatario al oferente demostrara que la aceptación debería haberse recibido en el plazo debido. Por lo tanto, en virtud del artículo 9 propuesto, el oferente tendría la obligación general de informar al aceptante si tiene la intención de considerar que una aceptación tardía no se recibió en el plazo debido. Sin embargo, si el destinatario de la oferta no actuó de buena fe, no se considerará que el oferente que no contestó a la presunta aceptación haya celebrado un contrato por esa falta de notificación.

ARTÍCULO 10

Texto de la LUFCl

Una aceptación no puede ser revocada salvo mediante revocación que sea comunicada al oferente con anterioridad o al tiempo de la aceptación.

Variante propuesta

Una aceptación no puede ser revocada salvo mediante declaración que sea comunicada al oferente con anterioridad o al mismo tiempo en que la declaración de aceptación se comunique al oferente o, en el caso de aceptación mediante un acto mencionado en el párrafo 2 del artículo 6, con anterioridad o al mismo tiempo en que el oferente sea informado de la aceptación.

COMENTARIO

1. En el caso de aceptación por correspondencia, el artículo 10 dispone que la declaración de revocación de la aceptación debe comunicarse al oferente con anterioridad o al tiempo en que la aceptación se comunica al oferente. Ahora bien, el artículo 10 no establece ninguna norma en caso de aceptación mediante un acto mencionado en el párrafo 2 del artículo 6.

2. La variante propuesta dispone que en caso de aceptación mediante un acto mencionado en el párrafo 2 del artículo 6, la revocación de la aceptación debe comunicarse al oferente con anterioridad o al mismo tiempo en que se informe al oferente del hecho que constituye la aceptación. En este texto propuesto se hace hincapié en el conocimiento del oferente en el momento en que se entera de la revocación más que en la cuestión de si se ha celebrado el contrato.

ARTÍCULO 11

Texto de la LUFCl

La formación del contrato no es afectada por la muerte o la incapacidad de una de las partes que sobrevengan con anterioridad a la aceptación, salvo que lo contrario resulte de la intención de las partes, de los usos, o de la naturaleza de la transacción.

Variante propuesta 1

1) (Igual que el artículo 11 de la LUFCl).

2) Si se abre la quiebra o un procedimiento semejante respecto de cualquiera de las partes después de efectuar la

oferta, no podrá aceptarse una oferta revocable. Sin embargo, una oferta irrevocable podrá aceptarse durante el período en que la oferta es irrevocable.

Variante propuesta 2

Si una de las partes muere o se incapacita física o mentalmente para contratar o si se abre la quiebra o un procedimiento similar respecto de una de las partes después de hacer la oferta, no podrá aceptarse una oferta revocable. Sin embargo, una oferta irrevocable podrá aceptarse durante el período en que la oferta es irrevocable.

COMENTARIO

1. El artículo 11 se limita a una declaración de que la formación del contrato no resulta afectada por la muerte o por la incapacidad física o mental de una de las partes.

2. El párrafo 2 del artículo 11 de la variante propuesta 1 dispone que una oferta revocable no puede aceptarse después de la apertura de la quiebra o un procedimiento similar, pero que ese suceso no afecta a una oferta irrevocable. Este enfoque trata a la oferta irrevocable como una forma de propiedad o derecho adquirido, que es la posición que aparece generalmente adoptada en la mayoría de los ordenamientos jurídicos.

3. La variante propuesta 2 establece una norma unitaria para la muerte o incapacidad física o mental de una de las partes y para su quiebra. La norma se inspira en el párrafo 2 del artículo 11 de la variante 1. Por consiguiente, la muerte o la incapacidad física o mental de una de las partes que se produzca después de hacer una oferta revocable, así como la apertura de la quiebra o de un procedimiento similar impediría la aceptación de la oferta. No obstante, ninguno de estos sucesos impediría la aceptación de una oferta irrevocable.

ARTÍCULO 11A PROPUESTO

Variante 1

1) La oferta revocable podrá cederse por el destinatario de la oferta a menos que dentro de un plazo razonable después de que el oferente conozca la cesión, éste notifique al destinatario o al cesionario que se opone a ella.

2) La oferta revocable podrá cederse por el destinatario en la medida que, si se ha celebrado el contrato, sus derechos y obligaciones con arreglo al contrato puedan cederse según el derecho aplicable.

3) El contrato celebrado mediante la aceptación de la oferta por el cesionario surte efecto solamente entre el oferente y el cesionario. Sin embargo, el destinatario de la oferta responderá de cualquier incumplimiento por parte del cesionario si dentro de un plazo razonable después de que el oferente conozca la cesión éste informa al destinatario de su propósito de considerarlo responsable.

Variante 2

1) La oferta podrá cederse por el destinatario de la oferta a menos que dentro de un plazo razonable después de que el oferente conozca la cesión éste notifique al destinatario o al cesionario que se opone a ella.

2) El contrato celebrado mediante la aceptación de la oferta por el cesionario surte efecto solamente entre el oferente y el cesionario. Sin embargo, el destinatario responde de todo incumplimiento del contrato por el cesionario si dentro de un plazo razonable después de que el oferente conozca la cesión éste informa al destinatario de su propósito de considerarlo responsable.

Variante 3

1) La oferta podrá cederse bien por el oferente o por el destinatario de la oferta a menos que dentro de un plazo razonable después de que la otra parte conozca la cesión ésta notifique al cedente o al cesionario que se opone a ella.

2) El contrato celebrado mediante la aceptación de la oferta surte efecto solamente entre el oferente y el cesionario del destinatario de la oferta o entre éste y el cesionario del oferente, según los casos. Sin embargo, el cedente responde de todo incumplimiento por parte del cesionario si dentro de un plazo razonable después de que la otra parte conozca la cesión ésta informa al cedente de su propósito de considerarlo responsable.

COMENTARIO

1. La teoría clásica prohíbe la cesión de una oferta, aunque muchos ordenamientos jurídicos permiten la cesión de las ofertas irrevocables. Admitir la cesión de una oferta permitiría al cesionario celebrar un contrato con el oferente aunque la oferta no le fuera hecha a él. No obstante, en la práctica es importante en algunas ocasiones que se permita la cesión de una oferta. Uno de estos casos surge cuando el destinatario de la oferta se reestructura y la compañía sucesora acepta la oferta. Interesa normalmente a ambas partes que el contrato se celebre mediante la aceptación de la oferta por el cesionario. La medida en que una oferta puede cederse debería examinarse asimismo teniendo presente el grado en que una de las partes puede ceder sus derechos o delegar sus obligaciones establecidas en el contrato una vez celebrado.

2. Las variantes 1 y 2 prevén la cesión de la oferta solamente por el destinatario. La variante 3 permite ceder también al oferente, disposición que sería principalmente aplicable al oferente que se haya reestructurado después de que se hizo la oferta.

3. La variante 1 distingue entre la oferta revocable y la irrevocable. Una oferta revocable puede cederse por el destinatario a menos que el oferente se oponga a ello. Una oferta irrevocable puede cederse por el destinatario sin el consentimiento del oferente en la medida en que, si se celebró el contrato, los derechos y obligaciones del destinatario puedan cederse con arreglo al derecho aplicable. Aunque no es conveniente remitirse al derecho interno para determinar la medida del derecho a ceder la oferta, debe introducirse cierta limitación. La limitación propuesta tiene el mérito de existir ya. Si el Grupo de Trabajo acepta el principio de la variante 1, podría considerar si la limitación del derecho a ceder una oferta irrevocable debería establecerse específicamente en el artículo 11A 2) en vez de dejar que decida la cuestión el derecho interno.

4. La variante 2 no distingue entre ofertas revocables e irrevocables. El destinatario de la oferta puede cederla a reserva del derecho del oferente a oponerse a la cesión.

5. La variante 3 sigue el modelo de la variante 2 salvo que la oferta puede cederse bien por el oferente o por el destinatario, con sujeción al derecho de la otra parte a oponerse a ello. Naturalmente, se podría elaborar una cuarta variante sobre la variante 1.

6. El último párrafo de las tres variantes especifica las partes en el contrato que surge si se acepta la oferta que ha sido cedida. En las tres variantes el cedente, ya sea el oferente o el destinatario, no es parte en el contrato. Sin embargo, puede ser considerado responsable por el incumplimiento del contrato por el cesionario si la otra parte toma las medidas necesarias para asegurarse esta garantía.

ARTÍCULO 12

Texto de la LUFCl

1. Para los efectos de la presente ley la expresión "ser comunicada" significa ser entregada en la dirección de la persona a quien la comunicación se dirige.

2. Las comunicaciones previstas por la presente ley se harán por los medios que sean usuales en las circunstancias.

Variante propuesta

Para los efectos de la presente Convención la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra notificación es "comunicada" cuando se la participa oralmente a la parte interesada, cuando se entrega materialmente al destinatario o cuando se entrega (física, mecánica o electrónicamente) en su establecimiento, dirección postal o residencia habitual.

COMENTARIO

1. El párrafo 1 del artículo 12 establece el principio de que las comunicaciones surten efecto a su recibo.

2. La variante propuesta amplía el párrafo 1 del artículo 12 de la LUFCl, ya que prevé la comunicación oral y la entrega material de una comunicación al destinatario. Además, siguiendo el ejemplo del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, se señalan las distintas direcciones permisibles del destinatario al que se envíe la comunicación.

3. Las palabras entre corchetes en el artículo 12 tratan de prever no solamente las entregas tradicionales postales y telegráficas, sino también los medios modernos de comunicación tales como las máquinas télex y las terminales de computadoras. Obsérvese que estas palabras serían adicionales al texto que figura en el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.

4. El párrafo 2 del artículo 12 de la LUFCl, que figura también en términos casi idénticos en el párrafo 1 del artículo 10 del proyecto de CCIM, que dispone que "las comunicaciones previstas por la presente ley se harán por los medios que sean usuales en las circunstancias", no se incluyó en el artículo 12 propuesto porque no concordaba con el párrafo 1 del artículo 6 según el cual la aceptación puede comunicarse "por cualquier medio".

ARTÍCULO 13

Texto de la LUFCl

1. Por usos se entiende cualquier práctica o método comercial que personas razonables, colocadas en la misma situación que las partes, consideren normalmente ser aplicables a su contrato.

2. Cuando se empleen expresiones, estipulaciones o formas de contrato que sean usadas comúnmente en las prácticas comerciales, ellas serán interpretadas de acuerdo con el sentido normal que se les dé en el ámbito comercial respectivo.

Variante propuesta

Por usos se entiende cualquier práctica o método comercial que las partes conozcan o tengan motivo para conocer y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y observado regularmente por las partes en los contratos del tipo correspondiente al ámbito comercial respectivo.

COMENTARIO

La variante propuesta se ha redactado de forma que se ciña lo más posible al texto del artículo 8 del proyecto de CCIM. En particular, esto ha supuesto la supresión del párrafo 2 del artículo 13 de la LUFCl.

APENDICE II

Proyecto de ley del UNIDROIT para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías^a: análisis crítico

ARTÍCULO 1

1. La presente ley se aplicará a la formación de contratos de compraventa de mercaderías celebrados por partes cuyos

^a El proyecto de ley se cita como LUV en los comentarios. Las versiones francesa e inglesa son los textos aprobados por el Consejo de Administración del UNIDROIT el 31 de mayo

establecimientos estén situados en territorios de Estados diferentes, en cada uno de los siguientes casos:

a) Cuando el contrato se refiera a mercaderías que estén en curso de viaje o que fueran transportadas del territorio de un Estado al territorio de otro;

b) Cuando los actos que constituyen la oferta y la aceptación tengan lugar en territorios de diferentes Estados;

c) Cuando la entrega de mercaderías se haga en el territorio de un Estado distinto de aquel en cuyo territorio tuvieran lugar los actos que constituyen la oferta y la aceptación.

2. Cuando una parte no tenga un establecimiento se hará referencia a su residencia habitual.

3. La aplicación de la presente ley no dependerá de la nacionalidad de las partes.

4. En el caso de los contratos por correspondencia, se considerará que la oferta y la aceptación tienen lugar en el territorio del mismo Estado sólo cuando las cartas, telegramas u otras comunicaciones que las contengan se envíen y reciban dentro de tal Estado.

5. Para los efectos de determinar si las partes tienen su establecimiento o su residencia habitual en "Estados diferentes" cualesquiera — dos o más Estados — no se considerarán ser "Estados diferentes" si una declaración válida al respecto que se haga en los términos del Artículo ... de la Convención fechada el y relativa a una Ley para la unificación de algunas normas relativas a la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías está en vigor respecto a ellos.

6. La presente ley no se aplicará a la formación de contratos de compraventa:

a) De acciones, valores de inversión, títulos de crédito o moneda;

b) De buques, embarcaciones o aeronaves que en el presente o en el futuro estén sujetas a registro;

c) De electricidad;

d) De ventas judiciales.

7. Los contratos para el suministro de mercancías que habrán de ser manufacturadas o producidas se considerarán como ventas dentro del concepto de la presente ley, a menos que la parte que ordene las mercaderías asuma la obligación de proveer una parte esencial y sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

8. La presente ley se aplicará independientemente del carácter civil o comercial de las partes o de los contratos que celebren.

9. Las reglas de derecho internacional privado se excluirán para los efectos de la aplicación de la presente ley, salvo cualquier disposición en contrario de ella.

COMENTARIO

1. Este artículo establece las reglas generales para determinar si el proyecto de ley es aplicable a un contrato de compraventa de mercaderías.

2. Si el Grupo de Trabajo decide preparar un proyecto de convención sobre la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, lógicamente se modificará la redacción del artículo 1 de forma que coincida con el ámbito de aplicación de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (CCIM).

ARTÍCULO 2

1. La presente ley no se aplicará en la medida en que las partes hayan convenido, expresa o tácitamente, que es inaplicable.

de 1972 y figuran en la siguiente publicación bilingüe del UNIDROIT: ETUDE XVI/B, Doc. 22, U.D.P. 1972. Las versiones española y rusa han sido preparadas por la Secretaría de las Naciones Unidas.

2. Sin embargo, en el caso de dolo y en el de amenaza, no estará permitido excluir la aplicación de la presente ley ni apartarse de ella en perjuicio de la parte lesionada.

COMENTARIO

1. El párrafo 1 del artículo 2 reitera el principio de la autonomía de las partes respecto de la compraventa internacional de mercaderías que figura también en el párrafo 1 del artículo 2 de la Ley Uniforme sobre la formación de contratos de compraventa internacional de mercaderías, (LUFCl), el artículo 3 de la Ley Uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías (LUCI) y el artículo 5 del proyecto de CCIM. No obstante, el párrafo 2 del artículo 2 dispone que no estará permitido excluir la aplicación de la presente ley ni apartarse de ella en perjuicio de la parte lesionada en el caso de dolo y en el caso de amenaza (coacción). No se prohíbe la inclusión en el contrato de normas más estrictas respecto de estas cuestiones.

2. Consideramos que el artículo 2 da al principio de la autonomía de las partes un papel más amplio de lo justificado. La mayoría de las reglas relativas a la validez de los contratos son normas que las partes no deberían poder derogar. Eso se aplica en particular a las disposiciones de la LUV relativas a la facultad del tribunal para determinar la "intención común real" de las partes en el caso de un contrato simulado^b, la validez de un uso^c, o el criterio sobre si un contrato puede anularse por error^d.

3. Algunas reglas relativas a la validez de los contratos deberían estar sujetas a la voluntad de las partes. En ese caso, la regla sustantiva debería reflejar la medida en que las partes pueden modificar la aplicación de la regla. La LUV adopta ya ese principio de redacción en disposiciones tales como el inciso b) del artículo 6 que dispone que una parte puede anular un contrato por error solamente, si, entre otras cosas, "el error no se refiere a un elemento respecto del cual, tomando en consideración todas las circunstancias pertinentes, el riesgo de error fue asumido expresa o tácitamente por la parte que invoca la nulidad".

ARTÍCULO 3

1. Las declaraciones y los actos de las partes deberán interpretarse conforme a la intención común de las partes, cuando ésta pueda demostrarse.

2. Si la intención común real de las partes no puede demostrarse, las declaraciones y los actos de las partes deberán interpretarse conforme a la intención de una de las partes, cuando esta intención pueda demostrarse y siempre que la otra parte supiera o hubiera debido saber cuál era esa intención.

3. Si ninguno de los párrafos precedentes pueden aplicarse, las declaraciones y los actos de las partes deberán interpretarse conforme al sentido que personas razonables, puestas en la misma situación que las partes, les hubieran dado.

COMENTARIO

1. El artículo 3 establece reglas para la interpretación de las declaraciones y los actos de las partes en un contrato de compraventa de mercaderías al que se aplique la ley uniforme. Las reglas dadas en el artículo 3 se complementan y amplían con las contenidas en el artículo 4.

2. El informe del Instituto Max-Planck para el derecho privado internacional y extranjero (citado en adelante como el informe Max-Planck) confirma que las reglas de interpretación son necesarias i) para probar si existe un contrato con objeto de determinar si puede ser anulado por dolo, amenaza o error, ii) para determinar qué hechos facultan a una parte

a anular un contrato y iii) para determinar la importancia del error^e.

3. Aunque el informe dice a continuación que "el alcance de las reglas relativas a la interpretación se limita al presente proyecto"^f, parece que ni el texto del artículo 3 ni el del artículo 4 limitan así su aplicación. Los artículos 3 y 4 contienen reglas de interpretación que han de usarse a todos los efectos para los que el contrato deba interpretarse. Además, sería inapropiado tener más de una serie de reglas de interpretación que aplicar a un único contrato. Esto puede ocurrir si se mantiene el artículo 3, ya que sus reglas difieren de las reglas más limitadas de interpretación contenidas en el proyecto de CCIM.

4. Las reglas de interpretación establecidas en el artículo 3 son en general apropiadas. Sin embargo, obsérvese que, según el párrafo 3 del artículo 3, a menos que pueda determinarse la intención común real de las partes o la intención real de una parte que la otra supiera o hubiera debido saber, las declaraciones y los actos de las partes deben interpretarse "conforme al sentido que personas razonables, puestas en la misma situación que las partes, les hubieran dado". Como en las cuestiones más difíciles de interpretación no habrá intención común de las partes ni una intención de una parte que la otra conociera o hubiera debido conocer, se desprende que el criterio establecido en el párrafo 3 del artículo 3 será el instrumento primordial de interpretación utilizado por un tribunal para resolver esas cuestiones.

5. Cabe sugerir que una dificultad importante que plantea el párrafo 3 del artículo 3 es que las dos partes en el contrato están en situaciones diferentes y, por consiguiente, dos "personas razonables", una en la situación del comprador y otra en la situación del vendedor, pueden muy bien tener el mismo desacuerdo sobre la interpretación del contrato que las propias partes. Aunque esto es cierto respecto de dos partes de un país determinado, el problema se acentúa en las transacciones internacionales. Diferentes formas de hacer negocios, diferentes sistemas jurídicos y económicos e incluso la posibilidad de que haya dos textos diferentes del contrato (si el contrato está redactado en dos idiomas y la traducción es deficiente) pueden hacer imposible una interpretación objetiva del contrato. En esa situación, el artículo 3 no ofrece ayuda a un tribunal sobre la forma de resolver la dificultad.

ARTÍCULO 4

1. Al aplicar el artículo precedente deberán tenerse en cuenta debidamente todas las circunstancias pertinentes y, en particular, las negociaciones celebradas entre las partes, las prácticas que hayan establecido entre ellas, los usos que personas razonables puestas en la misma situación que las partes consideren aplicables, el sentido generalmente dado en el comercio correspondiente a expresiones, disposiciones o fórmulas contractuales comúnmente empleadas, y la conducta de las partes posterior a la celebración del contrato.

2. Deberán tomarse en consideración las circunstancias mencionadas, aun cuando no hayan sido incorporadas en ningún escrito o en cualquier otra forma especial; en particular, pueden ser probadas por testigos.

3. La validez de un uso se determinará por la ley aplicable.

COMENTARIO

1. El párrafo 1 del artículo 4 es similar al párrafo 2 del artículo 4 de la LUFCl. Si ha de aprobarse un texto sobre la validez de los contratos, debería modificarse su redacción para que concuerde con el texto aprobado para la formación de los contratos.

^e ETUDE XVI/B, Doc. 22, U.D.P. 1972, págs. 21 y 23. Todas las referencias a páginas dadas a continuación en las notas corresponden a la versión inglesa del informe Max-Planck reproducido en esa publicación.

^f Pág. 23.

^b Artículo 3 1).

^c Artículo 4 3).

^d Artículos 6 a 9.

2. El informe Max-Planck señala que un miembro del comité que preparó el proyecto de la ley uniforme sobre la validez consideró que podría causar problemas en algunas jurisdicciones de *common law* disponer que un contrato pudiera interpretarse por el tribunal teniendo presente "la conducta de las partes con posterioridad a la celebración del contrato". Sin embargo, como señala ese informe, la regla del derecho uniforme si fuera aprobada por un país determinado sustituiría a cualquier norma en contrario del derecho interno^g. Además, un país de *common law* por lo menos ha adoptado por ley una norma según la cual la conducta de las partes en el cumplimiento de sus obligaciones previstas en el contrato es pertinente para determinar el sentido del mismo^h.

3. El párrafo 2 del artículo 4 parece ser una disposición que no necesita explicación ya que varias de las fuentes mencionadas en el párrafo 1 del artículo 4, por su propia naturaleza, frecuentemente no constarán por escrito.

4. El párrafo 3 del artículo 4 es una reiteración de lo que la ley sería sin la disposición. La única otra posibilidad sería establecer los criterios para la validez de un uso.

5. Obsérvese que con arreglo al artículo 2 las partes parecen estar facultadas para determinar sus propios criterios relativos a la validez de un uso.

ARTÍCULO 5

No hay contrato si, aplicando las disposiciones de los artículos precedentes, no puede probarse que exista un acuerdo entre las partes.

COMENTARIO

1. El artículo 5 completa la serie de tres artículos sobre la interpretación al disponer que no existe contrato si no puede probarse que se desprenda acuerdo entre las partes de las declaraciones y los actos de las partes debidamente interpretadas con arreglo a los artículos 3 y 4. Obsérvese que la consecuencia que se sigue de hallar un error con arreglo a los artículos 6 a 9, dolo con arreglo al artículo 10, o amenaza indebida con arreglo al artículo 11, es el derecho de la parte equivocada, defraudada o amenazada a anular el contrato.

2. Si una disposición como la del artículo 5 se considera conveniente, tal vez sería mejor incluirla en las disposiciones sobre la formación del contrato y no en las disposiciones sobre la validez de los contratos.

ARTÍCULO 6

Una parte solamente podrá anular el contrato por error si se reúnen los requisitos siguientes en el momento de la celebración del contrato:

a) Que el error sea, conforme a los principios de interpretación establecidos anteriormente, de tal importancia que el contrato no se hubiera celebrado en las mismas condiciones de haberse conocido la verdad; y

b) Que el error no se refiera a un elemento respecto del cual, tomando en consideración todas las circunstancias pertinentes, el riesgo de error fue asumido expresa o tácitamente por la parte que invoca la nulidad; y

c) Que la otra parte haya cometido el mismo error, o haya sido la causa del mismo o conociera o hubiera debido conocer el error y que fuera contra las prácticas razonables de comercio leal haber dejado a la parte equivocada en el error.

COMENTARIO

1. El artículo 6 es el primero de cuatro artículos que tratan del error y es el artículo básico en que figuran las principales decisiones tomadas por el UNIDROIT respecto del error.

2. El artículo 6 presenta una serie de problemas, algunos de los cuales pueden ser inherentes a todo texto sobre la unificación del derecho sobre el error.

^g Pág. 25.

^h Sección 2-208 1), *Uniform Commercial Code*, Estados Unidos.

3. El primer requisito que el error debe reunir para que pueda anularse el contrato es que sea de importancia tal que el contrato no se hubiera celebrado en las mismas condiciones de haberse conocido la verdad. Un problema que plantea esta formulación es que siempre que haya un error, algunas de las condiciones del contrato por lo menos probablemente habrían sido alteradas al menos en algún aspecto pequeño si la parte que cometió el error hubiera tenido conciencia del mismo. Evidentemente ese no es el resultado pretendidoⁱ.

4. El grupo de trabajo tuvo un problema semejante al definir el concepto de "transgresión esencial" en el proyecto de CCIM. En el artículo 10 de la LUCI el incumplimiento se considera esencial "siempre que la parte que no cumpla haya sabido o hubiese debido saber, al tiempo de la celebración del contrato, que una persona no hubiera celebrado el contrato si hubiese previsto dicha transgresión y sus efectos". Esta definición se ha cambiado en el artículo 9 del proyecto cause un perjuicio importante a la otra parte y cuando la de CCIM de forma que una transgresión es esencial "cuando parte que ha cometido la transgresión tenga razones para prever tal resultado".

5. El inciso b) del artículo 6 requiere determinar si la parte que invoca la nulidad del contrato por error ha asumido expresa o tácitamente el riesgo del error. Aunque ciertamente es correcto que la parte que ha asumido el riesgo de que exista un error no debería poder anular el contrato por ese error, el texto no ofrece ayuda para determinar en qué circunstancias debería considerarse que una parte asumió el riesgo de error.

6. El inciso c) del artículo 6 establece otro requisito para la anulación del contrato. La parte que no invoque la anulación debe i) haber cometido el mismo error, o ii) haber causado el error, o iii) haber conocido o haber debido conocer el error y no haberlo dicho a la parte que invoca la anulación, aunque fuera contra las normas razonables de comercio leal dejar a la parte equivocada en error.

7. Es dudoso que pueda elaborarse un cuerpo uniforme de interpretación en cuanto a las circunstancias en que puede considerarse que una parte ha causado el error de la otra parte. Es dudoso también que pueda elaborarse un cuerpo uniforme de interpretación sobre si la otra parte debería haber conocido el error, o sobre si las normas razonables de comercio leal le exigen que notifique a la parte equivocada el error.

8. El artículo 6 y el párrafo 3 del artículo 14 establecen que el recurso disponible para la parte equivocada es anular el contrato y, en la medida permitida por la ley aplicable, reclamar daños y perjuicios. Además, el artículo 15 reconoce que si el contratante de la parte en error se declara dispuesto a cumplir el contrato tal como lo entendió la parte equivocada, se considerará que el contrato se ha celebrado como lo entendió ésta. No obstante, sin la aquiescencia de la otra parte, no existe la posibilidad de reformar el contrato.

9. Cabe observar que el párrafo 4 del artículo 14 dispone que si la culpa del error al menos en parte la tuvo la parte equivocada, la otra parte puede reclamar daños y perjuicios a la parte equivocada que anuló el contrato.

ARTÍCULO 7

1. El error de derecho se considerará de la misma manera que el error de hecho.

2. El error en la expresión o la transmisión de una declaración de voluntad se considerará como un error de la parte que formuló la declaración.

ⁱ Obsérvese también que el artículo 10 solamente permite a una parte anular el contrato por dolo si el error causado por el dolo fue suficientemente importante para inducirle a celebrar el contrato.

COMENTARIO

1. Aunque en muchos sistemas jurídicos no se considera que el error de derecho surta los mismos efectos jurídicos que el error de hecho, es razonable hacerlo en relación con un contrato de compraventa internacional de mercaderías. Las normas jurídicas que rigen esos contratos son voluminosas y complejas y, al menos en parte, serán disposiciones de un sistema jurídico extranjero. No sería razonable suponer que las partes conocen la existencia y los efectos de todas esas normas.

2. La disposición del párrafo 2 del artículo 7 de que el error en la expresión o la transmisión de una declaración de voluntad se considerará como un error de la parte que formuló la declaración, al parecer, hará recaer las consecuencias del error en la parte que eligió el medio de comunicación. Sin embargo, el efecto es el contrario, pues sólo la parte que incurrió en error, esto es, la parte que envía el mensaje, puede anular el contrato en virtud de lo dispuesto en el inciso b) del artículo 6. Como consecuencia práctica, si el oferente-vendedor ofreció vender mercadería a 8 por unidad pero el mensaje en que se transmitió la oferta al destinatario-comprador decía 7 por unidad y éste aceptó ese precio, el oferente-vendedor puede anular el contrato. Sin embargo, si el mensaje decía 9 por unidad y el oferente-vendedor aceptó ese precio, el oferente-vendedor no tendría motivos para rescindir el contrato y el destinatario-comprador no podría hacerlo.

3. Existe una dificultad para determinar en qué ocasiones el destinatario del mensaje habrá asumido tácitamente el riesgo del error según se prevé en el inciso b) del artículo 6. En el informe Max-Planck se sugiere que ello ocurrirá "en algunos casos", sin especificarlos.^j

ARTÍCULO 8

No se tendrá en cuenta el error cuando se refiere a un hecho posterior a la celebración del contrato.

COMENTARIO

1. La norma del artículo 8 delimita la esfera de aplicación de la LUV en relación con el error. La LUV no se aplica al error relativo a un suceso acaecido después de celebrado el contrato. En cambio, se aplica al error en relación con un suceso que acaece antes de celebrado el contrato, a menos que ese error esté previsto en el artículo 9 o en el artículo 16.

2. La consecuencia de los artículos 9 y 16 consiste en que si el error se refiere a la falta de conformidad de las mercaderías, a los derechos de terceros en las mercancías o a la imposibilidad de ejecutar la obligación contractual contraída, la LUV no permite anular el contrato. Cabe presumir que esos casos se regirán por la legislación sustantiva en materia de compraventa.

ARTÍCULO 9

El comprador no podrá anular el contrato por error si la circunstancia que invoca le proporciona otros recursos fundados en la no conformidad de las mercaderías con el contrato o en la existencia de derechos de terceros respecto de las mercaderías.

COMENTARIO

1. El artículo 9 no permite anular el contrato por error cuando el comprador dispone de un recurso fundado en la no conformidad de las mercaderías o en la existencia de derechos de terceros. En el informe Max-Planck se señala que el artículo 9 prohíbe también anular el contrato en "los casos en que el comprador hubiera podido fundarse en un recurso emanado del proyecto de CCIM si, dadas las circunstancias, esos recursos no se hubieran excluido (por ejemplo, porque la falta de conformidad es sin importancia o porque el comprador no ha obrado en un breve plazo...)".^k Al parecer, esta inter-

pretación del artículo 9 llevaría a la conclusión de que la LUV no se aplicaría nunca al error en cuanto a la calidad de las mercaderías o a los derechos de terceros. En todos estos casos, habría que aplicar la legislación sustantiva en materia de compraventa.

2. Si se mantiene el párrafo 2 del artículo 7 del proyecto de CCIM, que el Grupo de Trabajo dejó entre corchetes, habría que determinar cuidadosamente el ámbito de aplicación del artículo 9^l.

ARTÍCULO 10

1. El que ha sido inducido a celebrar un contrato bajo la influencia de un error podrá anular ese contrato por dolo cuando su contratante causó el error de modo intencional. Igual norma será aplicable cuando el dolo sea imputable a un tercero del que sea responsable la otra parte.

2. En el caso de dolo imputable a un tercero de cuyos actos no responda el otro contratante, el contrato podrá anularse por dolo si el otro contratante conocía o debía haber conocido el dolo.

COMENTARIO

1. El artículo 10 se refiere a la anulación del contrato por dolo.

2. Según el informe Max-Planck, a diferencia del error "simple" previsto en el artículo 6, no es necesario que el error que se causó dolosamente haya sido "esencial" para que la parte víctima del dolo pueda anular el contrato^m. Sin embargo, cabe notar que en el inciso a) del artículo 6, basta que el error "simple" sea "de tal importancia que el contrato no se hubiera celebrado en las mismas condiciones de haberse conocido la verdad", mientras que, en virtud del artículo 10, el error causado dolosamente debe haber inducido a la otra parte a celebrar el contrato. Es evidente que el error debe ser más grave para inducir a celebrar el contrato que para motivar que se lo celebre en condiciones distintas de las que habrían imperado si se hubiera conocido la verdad.

3. Se propone que "las simples exageraciones publicitarias o en las negociaciones no bastan por sí solas" para constituir doloⁿ. El texto del artículo 10 no proporciona la base para distinguir entre las afirmaciones publicitarias que son "simples exageraciones" y las que constituyen dolo.

ARTÍCULO 11

Una parte podrá anular el contrato cuando haya sido inducida a celebrar este contrato mediante amenaza injusta, inminente y grave.

COMENTARIO

1. En el artículo 11 no se intenta describir qué tipo de amenaza es "injusta". Como se manifiesta en el informe Max-Planck, "para decidir si una amenaza es justa o no, debe tenerse debidamente en cuenta todo el contexto de la relación contractual y los propósitos que la persona que profiere la amenaza intenta lograr con ella"^o.

2. No obstante, parecería necesario determinar qué formas o qué grados de presión resultan aceptables para determinar qué tipos de amenaza son injustas. Cabe esperar que haya una amplia gama de opiniones respecto de las formas y grado de presión aceptables como medio de inducir a la celebración de un contrato.

^l El párrafo 2 del artículo 7 dispone que la CCIM no rige los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador que puedan dimanar de la existencia, en relación con alguna persona, de derechos o reclamaciones que guarden relación con la propiedad industrial o intelectual o similares.

^m Pág. 39.

ⁿ *Ibid.*

^o Pág. 41.

^j Pág. 35.

^k Págs. 37 a 39.

3. En todos los sistemas jurídicos, la amenaza de lesión física es injusta y, a decir verdad, éste es el ejemplo clásico de coacción. Es probable que también haya acuerdo en que es justificable amenazar con entablar acción civil para obligar al cumplimiento de una obligación que el demandante cree de buena fe que es legítima. Pero probablemente no había acuerdo respecto del momento, caso de existir, en que la amenaza de acción civil o de embargo de bienes o de medidas análogas en relación con una acción civil se convierte en intimidación injusta. Otras amenazas típicas, que podrían considerarse justas en algunos sistemas jurídicos pero injustas en otros, serían la negativa de un depositario de entregar la cosa depositada a petición del propietario si no se le paga una suma a la que el depositario no tiene derecho pero respecto de la que cree de buena fe tenerlo, y la amenaza de iniciar un procedimiento penal para satisfacer una demanda civil.

4. Aunque los ejemplos expuestos puedan ser problemas periféricos en el contexto del comercio internacional, la cuestión de si se celebró un contrato por coacción económica tiene una significación potencialmente mayor^p. Muchos sistemas jurídicos han rechazado el concepto de coacción económica. No obstante, muchos de estos mismos sistemas jurídicos han llegado a resultados similares a los que se llegaría si se aceptase el concepto de coacción económica. Con todo, tales conceptos están estrechamente vinculados a las nociones específicas de orden público que imperan en cada sistema jurídico concreto. Por consiguiente, resulta difícil anticipar un acuerdo respecto de la naturaleza de las amenazas económicas que se juzgarían "injustas" con arreglo a lo dispuesto en el artículo 11.

ARTÍCULO 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.

COMENTARIO

1. El requisito de que sólo pueda anularse un contrato mediante una declaración expresa dirigida a la otra parte concuerda con el párrafo 2 del artículo 10 del proyecto de CCIM. El requisito de que la declaración se dirija en un breve plazo concuerda con el párrafo 2 del artículo 30 y con el párrafo 2 del artículo 45 del referido proyecto de convención, aunque la formulación de este plazo difiere ligeramente.

2. Cabe destacar que un sistema de recursos que intenta aportar una solución en caso de dolo no debería establecer como requisito previo indispensable para esta solución que la otra parte recibiese la declaración expresa de la anulación del contrato, porque a veces puede resultar difícil localizar a la parte dolosa.

ARTÍCULO 13

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

^p Es dudoso que los redactores del artículo 11 tuvieran el propósito de incluir la coacción económica. En el informe Max-Planck se señala que la Comisión del UNIDROIT que preparó el proyecto de la LUV examinó una disposición que habría permitido "la anulación de un contrato en el caso de una desigualdad manifiesta en las prestaciones exigidas de las partes, o en el caso en que una parte hubiera sido inducida a celebrar el contrato gracias a una explotación abusiva de su situación personal o económica" (págs. 17 a 19). La mayoría de la Comisión rechazó esta regla debido a la incertidumbre que ocasionaría en el comercio internacional, puesto que probablemente su aplicación no sería uniforme.

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.

COMENTARIO

1. En el artículo 13 se adopta la teoría de la recepción respecto de las declaraciones en contraste con el párrafo 3 del artículo 10 del proyecto de CCIM, en el que se prevé que una notificación enviada por el medio de comunicación apropiado dentro del plazo establecido surtirá efectos aun cuando esa notificación no llegue a su destinatario o no llegue a su destinatario dentro del plazo establecido o incluso si el contenido de esa notificación fue transmitido de manera inexacta.

2. El momento en que empieza a correr el plazo de cinco años durante el cual, como máximo, la otra parte deberá recibir la declaración de anulación del contrato en caso de dolo difiere del momento en que empieza a correr el plazo de prescripción de cuatro años establecido en la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compra y Venta Internacional de Mercaderías. En el párrafo 3 del artículo 10 de esta Convención se reconoce el carácter especial del dolo, estableciendo que una acción basada en el dolo podrá ser ejercida en la fecha en que el dolo fue o pudiera haber sido razonablemente descubierto. Sin embargo, en el párrafo 2 del artículo 13 de la LUV se prevé que la declaración de anulación del contrato por causa de dolo deberá emitirse en los cinco años siguientes a la celebración del contrato.

ARTÍCULO 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 a 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.

COMENTARIO

1. El artículo 14 trata de los efectos de la anulación. En él se llegan a resultados análogos, aunque con alguna diferencia, a los alcanzados en los artículos 51 a 54 del proyecto de CCIM.

2. En el párrafo 1 del artículo 14 se dispone que la anulación del contrato tiene carácter retroactivo, es decir, que se considera el contrato como si nunca hubiera existido. Parecería que la consecuencia natural de esta norma debería ser la restitución mutua de las mercancías o del dinero dado a la otra parte. En el párrafo 2 del artículo 51 del proyecto de CCIM se establece concretamente esta exigencia en lo relativo a la anulación de un contrato según los términos de dicho texto. Sin embargo, el párrafo 2 del artículo 14 de la LUV establece la restitución tan sólo "según las disposiciones de la ley aplicable".

3. En el párrafo 1 del artículo 14 se indica que si bien se considera un contrato anulado como si no hubiese existido nunca, los derechos de terceros no pueden verse afectados. Aunque no hay ninguna disposición exactamente comparable en el proyecto de CCIM, en el inciso c) del párrafo 2 del

artículo 52 del proyecto de CCIM se reconoce que es posible que un comprador no pueda restituir mercancías que le fueron entregadas porque éstas han sido vendidas en el curso normal de las operaciones, con lo que se reconoce el derecho del tercer comprador a retenerlas.

4. En el informe Max-Planck se señala que la anulación afecta todo el contrato. Sin embargo, en el informe también se expresa la opinión de que en el caso de un contrato complejo con varios objetos o partes, de los cuales tan sólo algunos se ven afectados por el error, dolo o amenaza, las cláusulas del contrato "pueden considerarse disociables a fin de que la anulación de una relación contractual no afecte a otra"^q. Si bien semejante resultado es razonable y en circunstancias análogas puede obtenerse también de acuerdo con el proyecto de CCIM^r, no se desprende del texto de la LUV.

5. En el párrafo 3 del artículo 14 se reconoce que los motivos que justifican la anulación de un contrato por error, dolo o amenaza pueden también justificar una demanda de indemnización por daños y perjuicios. Sin embargo, en el párrafo 3 del artículo 14 no se establecen ni las circunstancias en las cuales pueden demandarse daños y perjuicios ni el monto de tales daños, sino que se remiten ambos asuntos a la ley aplicable.

6. Como la LUV permite a una parte anular el contrato por error aun cuando el error haya sido, al menos en parte, culpa suya, en el párrafo 4 del artículo 14 se dispone que en tal circunstancia la parte que ha anulado el contrato puede estar obligada a pagar daños y perjuicios a la otra parte. El monto de los daños ha de determinarse teniendo en cuenta todas las circunstancias, "y en particular el comportamiento de cada parte que motivó el error". Por consiguiente, el monto de los daños ha de determinarse no sólo en relación con la cuantía de las pérdidas sufridas, sino también comparando las responsabilidades respectivas de las partes.

ARTÍCULO 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.

COMENTARIO

1. El artículo 15 se aplica tan sólo en casos de error y no en casos de dolo o amenaza. Permite al contratante de la parte que cometió el error preservar el contrato accediendo a cumplirlo tal como éste lo interpretó. Esto no sólo permite una reforma del contrato, sino que también impide a la parte que cometió el error utilizar dicho error como medio espurio de anular el contrato.

2. Puede observarse que de hecho la parte que cometió el error tiene una opción similar, es decir, puede avenirse a cumplir el contrato tal como éste se celebró y no ejercer su derecho a anularlo. Sin embargo, la parte que incurrió en error no tiene derecho a que se modifique el contrato para que sea como hubiera sido de no haber habido error.

^q Pág. 45.

^r Artículos 32 y 48 (1).

3. En el párrafo 2 del artículo 15 se dispone que, en caso de que se haga una declaración con arreglo al párrafo 1 del artículo 15, la parte que incurrió en error no sólo pierde su derecho a anular el contrato sino que también pierde cualquier otro recurso que pueda tener. Además, toda declaración de anulación formulada por la parte que incurrió en error queda sin efecto.

4. Esta disposición drástica no sólo evita la anulación del contrato, sino que también quita a la parte que incurrió en error todo derecho a indemnización por daños y perjuicios que pueda haber tenido con arreglo al derecho nacional. Debería observarse que se llega a este resultado aun en los casos en que la parte que incurrió en error sufre una pérdida que no desaparece con la declaración de su cocontratante de que está dispuesto a cumplir el contrato tal como lo interpretó la parte que cometió el error.

ARTÍCULO 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.

COMENTARIO

1. El artículo 16 sirve para delimitar el alcance de la LUV y no sirve de disposición sustantiva. De resultados del artículo 16, las consecuencias derivadas del incumplimiento de una obligación que era imposible de cumplir en el momento de la celebración del contrato o de la venta de mercaderías que no pertenecen al vendedor, deben regirse por el derecho sustantivo de la compraventa y no por la LUV.

2. En el informe Max-Planck se señala que, "de acuerdo con la jurisprudencia y las doctrinas modernas más avanzadas":

"Parece no haber motivo alguno para hacer que la validez del contrato dependa de una circunstancia puramente casual, a saber, de que la pérdida de la cosa ocurra antes o después de la celebración del contrato. La imposibilidad de entregar las mercaderías percibidas debería dejar abierta la posibilidad de determinar los derechos y obligaciones de las partes de acuerdo con las diversas normas sobre incumplimiento"^s.

3. El criterio adoptado en el artículo 16 supone que las doctrinas de incumplimiento en el derecho sustantivo aplicable de la compraventa regirían en caso de imposibilidad de ejecución en el momento de la celebración del contrato. Sin embargo, en el informe Max-Planck se indica que "la mayor parte de los derechos nacionales imponen la nulidad del contrato si la cosa específica vendida ya había perecido en el momento de celebrarse el contrato"^t. De manera análoga, en el artículo 50 del proyecto de CCIM se parte de la base de que el impedimento de la ejecución que exonera a la parte que no cumple de responsabilidad por daños y perjuicios derivados de su incumplimiento ha de haberse producido después de la celebración del contrato^u. Por consiguiente, la aprobación del artículo 16 en su forma actual dejaría una laguna en la legislación de muchos países entre la LUV y el derecho sustantivo de la compraventa.

^s Pág. 49.

^t *Ibid.*

^u A/CN.9/116, anexo II, párr. 3 del comentario al artículo 50 (Anuario ... 1976, segunda parte, I, 3).