

# COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS EN LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (CISG): PRIMERA OPINIÓN DEL CONSEJO CONSULTIVO DE LA CONVENCIÓN (CISG- AC).

Alejandro M. Garro, Universidad de Columbia, Nueva York

Pilar Perales Viscasillas, Universidad Carlos III de Madrid

María Pérez Pereira, Universidad Carlos III de Madrid (traducción de los comentarios)

## Introducción

Más de sesenta países forman parte en la actualidad de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980, conocida como Convención de Viena (o en su acrónimo inglés CISG -*Convention on International Sale of Goods*), ya que fue aprobada en esa ciudad<sup>1</sup>. Ello significa que 2/3 de la población mundial disponen del mismo conjunto de normas en relación con el contrato de compraventa internacional y lo que es todavía más importante que más de 2/3 del conjunto del comercio internacional queda gobernado por la Convención de Viena.

La Convención de Viena establece el conjunto de normas substantivas reguladoras del contrato de compraventa. Principalmente regula la formación del contrato (parte II), los derechos y obligaciones de compradores y vendedores, así como las acciones que pueden interponerse en los casos de incumplimiento de alguna de las partes de todas o parte de sus obligaciones contractuales o legales (parte III). Además, la Convención contiene importantes reglas relativas al ámbito de aplicación de la Convención (parte I). Precisamente una de las normas más importantes de la parte I de la Convención es el artículo 7(1) CISG que exhorta al tribunal encargado de aplicar la Convención de Viena a ordena la necesidad de lograr una interpretación internacional y uniforme del texto vienés.

Efectivamente, el primer párrafo del Artículo 7 esa disposición señala que: "*En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional*". La inclusión de esta norma en el articulado de la Convención obedece al deseo de los redactores de evitar los peligros que supondría la aplicación del texto uniforme en países con ordenamientos jurídicos diferentes y, por

---

<sup>1</sup> La Convención actualmente forma parte del Derecho interno de 62 países: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Burundi, Canadá, Chile, China, Colombia, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Guinea, Honduras, Hungría, Iraq, Islandia, Israel, Italia, Kyrgyzstan, Letonia, Lesotho, Lituania, Luxemburgo, Mauritania, México, Moldavia, Mongolia, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Perú, Polonia, República Árabe Siria, República de Croacia, República Checa, República Eslovaca, Rumanía, San Vicente y las Granadinas, Singapur, Suecia, Suiza, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistan, Yugoslavia, y Zambia. Por su parte Ghana y Venezuela la han firmado pero todavía no se han ratificado o accedido al tratado de Viena ni la han decidido a incorporar a su incorporarla como parte de su Derecho interno.

La Convención es igualmente auténtica en los seis idiomas oficiales de Naciones Unidas: árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

consiguiente, con reglas de interpretación dispares. Se evitan así los peligros derivados de una aplicación al texto uniforme de las reglas interpretativas propias de un ordenamiento jurídico, que son inadecuadas para un texto de origen, elaboración, aplicación y aprobación en un foro internacional, lográndose de esta forma que no se destruya la uniformidad que se intenta conseguir en la aplicación de la Convención. Este art.7 CISG puede considerarse, sin duda alguna, como una pieza central en la Convención. Disposición que se dirige a los jueces, tanto estatales como arbitrales, abogados y estudiosos de la Convención, quienes son cada vez más conscientes de la necesidad de interpretar uniforme y de forma autónoma las normas de la Convención.

Son diversas las iniciativas que tratan de seguir el mandato del artículo 7 CISG, destacando los diversos sistemas de recopilación y difusión de la jurisprudencia como el *Institute of International Commercial Law* de la Universidad de Pace, y el sistema CLOUT<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> CISG W3 Database del *Institute of International Commercial Law* de la Universidad de Pace (White Plains-New York) (<http://www.cisg.law.pace.edu>). Editores generales: profesores Albert H. Kritzer y Nicholas Triffin; y CLOUT (*Case Law on Uncitral Texts*). Se trata del sistema de recopilación de decisiones creado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI-UNCITRAL) (<http://www.uncitral.org>).

Destacan asimismo:

! UNILEX (*International Case Law and Bibliography on the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*). UNILEX es accesible en <http://www.unidroit.org>.

! CISG-España y Latinoamérica. Base de datos dirigida por los profesores Rafael Illescas Ortiz y M0 del Pilar Perales Viscasillas, CISG Spain and Latin America (<http://www.uc3m.es/cisg>).

! CISG-online: Universidad de Basel (Suiza). Atención especial a la jurisprudencia en lengua alemana: Alemania, Austria y Suiza. <http://www.cisg-online.ch/>

! CISG - Francia: Universidad del Sarre. Centro franco-alemán. Atención especial a la jurisprudencia francesa. <http://Witz.jura.uni-sb.de/CISG/>

! CISG - Italia: Centre for Comparative and Foreign Law Studies. Atención especial a la jurisprudencia italiana. <http://soi.cnr.it/~crdcs/crdcs/index.htm>

! CISG - Brasil: Universidad Federal Fluminense. <http://www.uff.br/cisgbrasil/>

! CISG - Finlandia: Universidad de Turku. Atención especial a la jurisprudencia finlandesa. <http://www.law.utu.fi/xcisg/cisg.htm>

! CISG - Japón: Universidad de Kyushu. Especial atención a la jurisprudencia japonesa. <http://www.law.kyushu-u.ac.jp/~sono/cisg/english.htm>

! CISG - Israel: Universidad de Bar-Ilan. Especial atención a la jurisprudencia israelita. <http://www.biu.ac.il/law/cisg/>

! CISG - Arab States: Centro del Medio Oriente para el Derecho Mercantil Internacional. Especial atención a la jurisprudencia en lengua árabe. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisgarabic/index.html>

! CISG - Canadá: Facultad de Derecho de la Universidad de Dalhousie, Nueva Escocia. Especial atención a la jurisprudencia canadiense. <http://is.dal.ca/~cisg/index.htm>

! CISG - Australia: Universidad de Victoria, Facultad de Economía y Derecho. Especial atención a la jurisprudencia australiana. <http://www.business.vu.edu.au/cisg/>

! CISG - Austria: Especial atención a la jurisprudencia austriaca. <http://www.cisg.at/>

! CISG - Grecia: Universidad Nacional y Kapodestrian de Atenas. Especial atención a la jurisprudencia griega. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/greek-cisg/index2.html>

! CISG - Méjico: Universidad de Tijuana. Especial atención a la jurisprudencia mejicana. <http://www.tij.uia.mx/academia/licenciaturas/derecho/dmi/>

! CISG - Bélgica: Universidad Católica de Lovaina. Instituto de Derecho del Comercio Internaciona. Especial atención a la jurisprudencia belga. <http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/WKhome.htm>

Una nueva iniciativa de diferente carácter a las anteriores debe ahora sumarse a los esfuerzos por lograr el máximo de uniformidad aplicativa de la Convención. Se trata del *Consejo Consultivo de la Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías o ACISG-AC*, que responde al acrónimo de *Convention on International Sale of Goods-Advisory Council* (<http://www.cisg-ac.org>). El CISG-AC se fundó en el año 2001 merced a una iniciativa privada del profesor Albert H. Kritzer del *Institute of International Commercial Law de la Universidad de Pace*. Esta iniciativa pronto encontró el respaldo de un grupo de eminentes estudiosos de la Convención de Viena siendo fundada por el *profesor emérito Dr. Eric E. Bergsten*, Universidad de Pace y antiguo Secretario de la CNUDMI/UNCITRAL, el *profesor Dr. Michael Joachim Bonell*, Universidad de Roma La Sapienza, antiguo Secretario General de UNIDROIT, *profesor E. Allan Farnsworth*, Universidad de Columbia, Nueva York, *profesor Dr. Alejandro Garro*, Universidad de Columbia y Universidad de Buenos Aires, *profesor Sir Roy Goode*, Universidad de Oxford, *profesor Dr. Sergei N. Lebedev*, Instituto de Relaciones Internacionales de Moscú, *profesor emérito Dr. Jan Ramberg*, Universidad de Estocolmo, *profesor emérito Dr. Dr. h.c. Peter Schlechtriem*, Universidad de Friburgo, *profesor Hiroo Sono*, Universidad de Kyushu, y *profesor Dr. Claude Witz*, Universidad de La Sarre y Universidad Robert Schuman, Estrasburgo. A la reunión también asistieron los representantes de las instituciones patrocinadoras: *Albert Kritzer*, Universidad de Pace, y *Dr. Loukas Mistelis*, Clive M. Schmitthoff, *Senior Lecturer* en Derecho Mercantil Internacional, Centro de estudios para el Derecho Mercantil, Queen Mary, Universidad de Londres. El prof. Schlechtriem fue elegido presidente del Grupo y el Dr. Mistelis secretario. Dos miembros adicionales se incorporaron por invitación del Grupo en junio de 2003, la *profesora Dra. M<sup>o</sup> del Pilar Perales Viscasillas*, Universidad Carlos III de Madrid, y la *profesora Dra. Ingeborg Schwenzler*, Universidad de Basel.

El objetivo del CISG-AC es promover una promoción de la interpretación uniforme de la Convención, por lo que el precepto del artículo 7 CISG se convierte en el faro que guía al grupo. Como se ha comentado, se trata de una iniciativa privada, puesto que sus miembros no representan a sus países, ni a culturas jurídicas en particular tradiciones legales concretas, sino que son estudiosos de la Convención que intentan responder a las cuestiones candentes, y conflictivas de la Convención. En este sentido, el grupo puede permitirse el lujo de criticar decisiones judiciales y arbitrales, y tratar cuestiones que no han sido previamente abordadas por otras instituciones.

En términos prácticos, el principal propósito del CISG-AC es emitir opiniones relativas a la interpretación y aplicación de la Convención, ya sea a pedido de parte interesada o por previa petición o a su propia iniciativa. Las peticiones pueden dirigirse al CISG-AC, entre otras, por parte de organizaciones internacionales y asociaciones privadas.

---

! CISG - Dinamarca: Universidad de Copenhague y de Aarhus. Especial atención a la jurisprudencia danesa. <http://www.cisg.dk/>

! CISG - África: Universidad de Sudáfrica (UNISA). Especial atención a la jurisprudencia del continente africano. <http://www.unisa.ac.za/Default.asp?Cmd=ViewContent&ContentID=582>

El CISG-AC emite ahora su primera opinión que responde a una solicitud informal de la Cámara de Comercio Internacional (*International Chamber of Commerce*) para que se abordase el reto de las comunicaciones electrónicas en el marco de la Convención. El CISG-AC invitó a la *profesora Christina Ramberg* de la Universidad de Göteborg para que elaborase un dictamen al respecto, que fue discutido por el Consejo asesor en tres sesiones. El resultado más importante que se deriva de la opinión es que la Convención es capaz de acomodar en su texto a las comunicaciones electrónicas. La primera opinión repasa todos los preceptos de la Convención en los cuales las comunicaciones electrónicas pueden tener incidencia y por lo tanto sugiere la forma en que se acomodarán las mismas al texto de la Convención. En la sesión del Consejo celebrada en Londres a finales de enero de 2004, se ha aprobado la Opinión número 2 sobre examen de las mercaderías y comunicación de la falta de conformidad (artículos 38 y 39 CISG). Rapporteur: Profesor Eric. E. Bergsten, prof. Emérito en la Universidad de Pace (Nueva York). Opinión que recibió el encargo del Grupo de Trabajo de Utrecht sobre compraventa que forma parte del Grupo de Estudio sobre un Código Civil Europeo (*Study Group on a European Civil Code*).

La Conferencia inaugural del CISG-AC se celebró el 26 de septiembre de 2003 en Nueva York en la sede del *New York State Judicial Training Institute*, de la Universidad de Pace. La segunda tuvo lugar el 30 enero 2004 en la Universidad de Londres, *Centre for Commercial Law Studies, Queen Mary* en el marco del Seminario 2004 *Clive M. Schmitthoff International Commercial Law: CISG & UNIDROIT Principles: Crossing Cultures and Filling Gaps*. Otras conferencias y seminarios se celebrarán en el futuro.

La traducción de la opinión número 1 al castellano ha sido realizada de forma oficiosa por los profesores Alejandro Garro, de la Universidad de Columbia, Nueva York, y Pilar Perales Viscasillas, de la Universidad Carlos III, Madrid. La traducción de los comentarios ha sido realizada por la profesora María Pérez Pereira y supervisada por los profesores Garro y Perales.

La forma preferida para citar el documento es: CISG-AC, Opinión n1 1: Comunicaciones electrónicas bajo la CISG, 15 Agosto 2003; Rapporteur: Profesora Christina Ramberg, seguido de la referencia del lugar de publicación.

### **CISG-AC Opinión n1 1, Comunicaciones electrónicas en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías (CISG), 15 agosto 2003.**

Rapporteur: Profesora Christina Ramberg, Göteborg, Suecia

#### **Artículo 11 CISG**

*El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.*

#### **Opinión**

**El contrato podrá celebrarse o probarse por medios de comunicación electrónicos.**

#### **COMENTARIO:**

11.1. La finalidad del art. 11 CISG es asegurar que no se impongan requisitos de forma escrita a la formación de los contratos. El tema de las comunicaciones electrónicas, aparte del telegrama y el télex no se consideró durante la preparación de la CISG en los años 70. Al no exigirse ninguna forma en este artículo, la CISG permite a las partes celebrar contratos electrónicamente.

Véase también el artículo 5 Ley Modelo de la CNUDMI sobre comercio electrónico (en adelante, LMCE).

#### **Artículo 13 CISG**

*A los efectos de la presente Convención, la expresión "por escrito" comprende el telegrama y el télex.*

#### **Opinión**

**El término "por escrito" en la CISG también incluye los medios de comunicación electrónicos que sean susceptibles de ser recuperados en forma tangible.**

#### **CISG ART. 13.**

#### **COMENTARIO:**

13.1. Los artículos 11, 12, 13, 21, 29 y 96 CISG contienen el término *Apor escrito@*. En el mundo del papel tradicional, este término era sencillo y se refería a los documentos escritos sobre papel (u otro medio perdurable) por lápiz, bolígrafo, etc. El problema ahora es si los documentos electrónicos distintos del telegrama y el télex pueden considerarse también *Apor escrito@*. El prerrequisito de *Apor escrito@* se satisface siempre que la comunicación electrónica sea capaz de cumplir las mismas funciones que un mensaje en papel. Estas funciones son la posibilidad de guardar (recuperar) el mensaje y entenderlo (comprenderlo).

13.2. Las partes pueden acordar qué tipo de forma escrita pretenden usar (art. 6 CISG). Pueden, por ejemplo, acordar que sólo se acepten cartas en soporte papel enviadas por un determinado servicio de mensajería. A menos que las partes hayan limitado la noción de escritura, debería haber una presunción de que las comunicaciones electrónicas se incluyen en el término *Apor escrito@*. Esta presunción podría reforzarse o debilitarse conforme a la conducta previa de las partes o los usos comunes (art. 9 (1) y (2) CISG).

13.3. Esta opinión no concierne a las reservas hechas por los Estados de acuerdo con el art. 96 CISG ni impone restricción alguna a los Estados que hayan hecho tal reserva.

Véase también el artículo 6 LMCE

## Artículo 15 CISG

*(1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.*

*(2) La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.*

### Opinión

**El término "llega" se corresponde con el momento en que la comunicación electrónica entra en el servidor del destinatario de la oferta.**

**La oferta, aun cuando sea irrevocable, puede ser retirada si el retiro entra en el servidor del destinatario de la oferta antes o al mismo tiempo en que la oferta llega al su destinatario. Para que la retirada de la oferta por medios electrónicos sea posible, será necesario que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### COMENTARIO:

15.1 La oferta no surte efecto mientras no llegue al destinatario (art. 15(1) CISG) y puede ser retirada si el retiro de la oferta llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta (art. 15(2) CISG). En los medios de comunicación tradicional esta regla permite al oferente retirar su oferta a través de un medio de comunicación más rápido. Puede, por ejemplo, enviar una oferta por carta a través del correo ordinario y más tarde retirarla enviando un fax que llegue al destinatario antes que la carta. El problema es que prácticamente no existen medios de comunicación más rápidos que los mensajes electrónicos enviados por correo electrónico o comunicados a través de sitios web u otros acuerdos de intercambio electrónico de datos (en adelante, EDI). De este modo una cuestión de importancia práctica surge cuando la oferta es enviada por el correo postal mientras que su retiro se envía electrónicamente.

15.2. La dificultad, desde un punto de vista conceptual, radica en que el destinatario del retiro electrónico de la oferta no tiene que estar físicamente presente en el lugar adonde llegue el mensaje. El *lugar* de llegada del mensaje es un concepto más funcional que físico. El mensaje puede localizarse en cualquier servidor del mundo, incluyendo el del remitente. Lo importante es si el destinatario puede recuperarlo. Las siguientes son las situaciones más importantes que probablemente hayan de ser consideradas en relación con el término *Allega* en el contexto de las comunicaciones electrónicas:

15.3. Situación *AA*. Desde un punto de vista práctico, es claro que el destinatario de un retiro electrónico de la oferta puede leerlo tan pronto como se ubique en su servidor. Puede tener dificultades en acceder a su servidor por problemas internos en su sistema de red. Este impedimento entraría por regla general dentro de su *Aesfera de influencia*. Al margen de lo gravoso que puede resultar para el destinatario no poder leer los mensajes que hayan llegado a su servidor por problemas internos, no resulta adecuado imputar el riesgo al oferente por los problemas técnicos del destinatario. El destinatario de un mensaje electrónico puede reducir su

riesgo eligiendo un proveedor de servicios de internet idóneo o diseñando una infraestructura técnica adecuada para asegurar que la comunicación interna funcione satisfactoriamente. Cuando se ha acordado recibir comunicaciones electrónicas, el remitente de una comunicación electrónica no debe asumir este riesgo.

15.4. Situación AB@. No es suficiente que el retiro de la oferta por medios electrónicos haya entrado en el servidor del destinatario. El destinatario debe también haber expresado de alguna manera que está dispuesto a recibir comunicaciones electrónicas. La voluntad del destinatario de aceptar comunicaciones electrónicas ha de ser tenida en cuenta para determinar si un retiro electrónico de la oferta ha Allegado@ al oferente. El consentimiento del destinatario de la oferta puede ser evidente en virtud del art. 8 CISG, que regula la interpretación de la conducta de las partes. El art. 9(1) CISG puede ser también importante si las partes han establecido una práctica en sus negocios. El art. 9(2) CISG puede aplicarse en relación a los usos del comercio que las partes conocían o debían haber conocido y que en el comercio internacional son ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en los contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

15.5. Situación AC@. Otro problema se presenta cuando la dirección de correo electrónico no consta correctamente en el mensaje que contiene el retiro. Si bien, tales mensajes pueden técnicamente entrar en el servidor del destinatario, éste puede no acceder al mensaje. Nunca llegarán al destinatario personalmente, y por ello no serán accesibles para él. Por ejemplo si la dirección de correo electrónico correcta fuese AThomas@companyx.com@, pero el remitente escribiese Atomas@companyx.com@. Esta dirección de correo electrónico mal escrita puede, en ocasiones, entrar en el servidor de Thomas, pero se quedará atascado en el servidor, dado que éste no podría encontrar Tomas sin Ah@. En tales situaciones el riesgo está en el remitente, en tanto que Thomas no ha manifestado su voluntad de recibir mensajes electrónicos en direcciones incorrectas. En ocasiones una comunicación electrónica con una dirección incorrecta se reenvía por el administrador de correos a la dirección correcta. Si la comunicación reenviada llega al servidor del destinatario a tiempo, el retiro de la oferta surtirá efecto. El destinatario de la oferta en tal situación habrá informado al administrador de correos que los correos electrónicos con direcciones incorrectas le sean reenviados de alguna manera, expresando así su voluntad de recibir mensajes electrónicos con direcciones incorrectas.

15.6 Situación AD@. Otro problema relacionado con el término Allega@ es si el destinatario puede procesar y entender la comunicación electrónica. Debido a programas incompatibles de los ordenadores, el texto que aparece en el ordenador del destinatario puede ser incomprensible. La situación es análoga al problema creado por un mensaje que ha sido escrito en un idioma incomprensible para el destinatario. La cuestión que aquí se plantea es si un retiro electrónico que no puede ser procesado adecuadamente por el destinatario, puede considerarse que ha Allegado@ al destinatario por haber entrado en su servidor. El tema crucial es hasta qué punto el destinatario ha manifestado que está dispuesto a recibir este tipo de comunicaciones electrónicas. No es suficiente que el destinatario haya convenido recibir comunicaciones electrónicas: debe haber consentido recibir mensajes electrónicos de ese tipo, en ese formato y a esa dirección. Aquí, de nuevo, el art. 8 CISG será relevante para la interpretación de la conducta de las partes, el art. 9(1) CISG será relevante para cualesquiera prácticas establecidas entre las partes, mientras que los usos comerciales a que se refiere el art. 9(2) CISG pueden indicar si el oferente ha convenido tácita o expresamente en recibir mensajes electrónicos de un

tipo determinado.

Véase también el artículo 15 LMCE.

### **Artículo 16.1 CISG**

*(1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.*

#### **Opinión**

**En el caso de comunicaciones electrónicas, el término "llega" se corresponde con el momento en que la comunicación electrónica entra en el servidor del destinatario de la oferta. La oferta podrá ser revocada si la revocación entra en el servidor del destinatario de la oferta antes de que el destinatario haya enviado su aceptación. Para que la revocación de la oferta por medios electrónicos sea posible, será necesario que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

**Cuando se trate de comunicaciones electrónicas, el término "envío" se corresponde con el momento en que la aceptación abandona el servidor del destinatario de la oferta. El oferente podrá revocar la oferta si la revocación entra en el servidor del destinatario antes de que la aceptación del destinatario haya abandonado su servidor. Para que la revocación de la oferta por medios electrónicos sea posible, será necesario que el oferente haya consentido recibir, expresa o implícitamente, comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

#### **COMENTARIO:**

16.1. Esta disposición permite al oferente revocar una oferta hasta que el destinatario haya enviado su aceptación. La revocación debe haber entrado en el servidor del destinatario antes de que éste haya enviado su aceptación.

16.2. Sobre las limitaciones a la eficacia de Allega@, véanse los comentarios al artículo 15. Respecto del concepto de Aenvío@ véase el comentario 21.3

Véase también el artículo 15 LMCE.

### **Artículo 17 CISG**

*La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.*

#### **Opinión**



**El término "llega" se corresponde con el momento en que la comunicación electrónica entra en el servidor del oferente. La oferta se extingue cuando la comunicación del rechazo entra en el servidor del oferente. Para que la extinción de la oferta por medios electrónicos sea posible, será necesario que el oferente haya consentido recibir, expresa o implícitamente, comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

#### **COMENTARIO:**

17.1. La oferta queda extinguida cuando su rechazo llegue al oferente. En los entornos electrónicos puede determinarse el momento exacto de Allegada al oferente@. El destinatario ya no puede perfeccionar el contrato enviando una manifestación de asentimiento) Si el destinatario cambia de opinión tras haber enviado su rechazo a la oferta y desea celebrar el contrato, la manifestación de asentimiento deberá entrar en el servidor del oferente antes de que lo haga el rechazo.

17.2. Sobre las limitaciones a la eficacia del término Allega@ véanse los comentarios al artículo 15.

Véase también el artículo 15 LMCE.

#### **Artículo 18.2 CISG**

*(2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la manifestación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.*

#### **Opinión**

**La aceptación surtirá efecto cuando la manifestación de asentimiento electrónica entre en el servidor del oferente, siempre que el oferente haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

**El término "verbal" incluye sonido transmitido electrónicamente en tiempo real y comunicaciones electrónicas en tiempo real. La oferta que es transmitida electrónicamente por medio de una comunicación en tiempo real deberá ser aceptada inmediatamente a menos que de las circunstancias resulte otra cosa y siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

#### **COMENTARIO:**

18.1. La finalidad subyacente de este artículo es asegurar que el oferente tenga una oportunidad de leer la manifestación de consentimiento si lo desea. No es necesario que el oferente realmente haya leído la manifestación de asentimiento, sino que tal manifestación sea accesible para la lectura (la distinción entre Allegar a la mente@ y Allegar a la mesa@ o Allegar a la persona jurídica@). Por lo tanto, debe entenderse que una manifestación de asentimiento ha llegado al oferente cuando aquélla haya entrado en la esfera de control del oferente.

18.2. La regla de que una manifestación de consentimiento sólo necesita ser accesible y no realmente leída apunta a facilitar la prueba. Es posible (al menos conceptualmente) probar con relativa facilidad cuándo un mensaje es accesible; mientras que es muy difícil probar cuando alguien realmente adquiere conocimiento del contenido de un mensaje.

18.3. Sobre las limitaciones a la eficacia de la Allegada@, véanse los comentarios al artículo 15.

18.4. La exigencia de que una oferta oral debe ser aceptada inmediatamente pone de manifiesto que las ofertas verbales son sólo vinculantes durante las negociaciones inmediatas. Cuando las negociaciones se realizan en tiempo real, tanto por medios sonoros como por cartas mecanografiadas, la situación es similar a las negociaciones verbales y la presunción es que las ofertas deben ser aceptadas en el acto, con inmediata conexión a las negociaciones y en tiempo real. El factor relevante es que la otra parte sea consciente de la oferta y tenga la posibilidad de responder inmediatamente. Una oferta que se comunica electrónicamente en tiempo real, no por sonido pero por escrito en cartas mecanografiadas, debe también ser aceptada inmediatamente a menos que las circunstancias indiquen otra cosa. Las ofertas en salas de chat y otros tipos de comunicaciones en tiempo real deben aceptarse inmediatamente.

Véase también el artículo 15 de la LMCE.

## **Artículo 19.2 CISG**

*(2) No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.*

### **Opinión**

**El término "verbal" incluye sonido transmitido electrónicamente en tiempo real siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

19.1. El objetivo de este artículo es conseguir que un mensaje, que no constituye una

aceptación, surta efecto como tal, salvo que el oferente dé rápido aviso de que la pretendida aceptación no es una aceptación. Dicha información del oferente podrá efectuarse a través de sonido electrónico u otros mensajes electrónicos.

19.2. Sobre las limitaciones a la eficacia de la Allegada@, véanse los comentarios al artículo 15.

Véase también el artículo 5 LMCE.

## **Artículo 20.1 CISG**

*(1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta comenzará a correr desde el momento en que el telegrama sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta o, si no se hubiere indicado ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.*

### **Opinión**

**El plazo de aceptación fijado por el oferente en una comunicación electrónica en tiempo real comienza a correr desde el momento en que la oferta entra en el servidor del destinatario.**

**El plazo de aceptación fijado por el oferente en una comunicación por correo electrónico (e-mail) comienza a correr desde el momento del envío de la comunicación.**

**El término "medios de comunicación instantánea" incluye a las comunicaciones electrónicas en tiempo real.**

**El término "llega" se corresponde con el momento en que la comunicación electrónica entra en el servidor del destinatario de la oferta.**

### **COMENTARIO:**

20.1. El artículo 20(1) CISG facilita al intérprete la interpretación de plazos ambiguos de aceptación. Por ejemplo, cuando un período de cuatro días se establece en una oferta sin ninguna indicación acerca de cuándo comienza a contar este período de cuatro días, el art. 20(1) CISG ofrece un *dies a quo* diferente dependiendo del medio por el que se haya enviado la oferta. En el caso de los telegramas, el período comienza desde el momento en el que se entreguen para su expedición. Si la oferta se envía por carta, el plazo se inicia desde la fecha de la carta, o si no consta, desde la fecha que figure en el sobre. En el caso del teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea, el período comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.

20.2. El problema a considerar ahora es cómo determinar cuándo comienza a correr el plazo en caso de que la oferta se realice con medios electrónicos. Se pueden prever tres tipos principales de mensajes electrónicos, (1) ofertas por correo electrónico, (2) ofertas en páginas *web* pasivas, y (3) ofertas en lugares de *chat* donde la comunicación se produce en tiempo real.

## **Correo electrónico**

20.3. El correo electrónico no es un medio de comunicación instantáneo y, con respecto al fechado, no es plenamente equivalente a las cartas enviadas en sobres. La CISG no ofrece ninguna ayuda interpretativa sobre los correos electrónicos y las situaciones inciertas deben solucionarse por medios usuales de interpretación, teniendo en cuenta que la parte que está unilateralmente vinculada al oferente, normalmente merece más protección. Los correos electrónicos normalmente dan información sobre cuándo se enviaron y cuándo se recibieron. La CISG no da una orientación directa sobre si el lapso temporal comienza a contar desde el momento del envío o de la recepción. El plazo de aceptación fijado por el oferente en una comunicación electrónica comienza a contar desde el momento del envío de la comunicación por correo electrónico. Esto es así porque este momento puede ser fácilmente determinado y los correos electrónicos pueden verse como equivalentes funcionales de las cartas.

## **Sitios web pasivos.**

20.4. Suele cuestionarse si las ofertas incluidas en sitios *web* constituyen ofertas en sentido jurídico. El titular del sitio web puede declarar expresamente que su oferta es vinculante durante un determinado período de tiempo. No encontramos orientación en la CISG para las situaciones en las que el titular del sitio web ha establecido un tiempo límite de tres días sin especificar desde cuándo comienza a correr. Las situaciones dudosas deben resolverse atendiendo a los medios usuales de interpretación teniendo en cuenta que la parte vinculada unilateralmente (el oferente), suele merecer más protección. Esta opinión no se extiende a las comunicaciones en tiempo no real sobre los sitios web pasivos.

## **Chateo en tiempo real.**

20.5. Las partes pueden comunicarse en Internet en tiempo real (es algo común de los programas de chat). La técnica funciona de tal manera que si el remitente escribe una Aa@, la letra Aa@ aparece inmediatamente en la pantalla del destinatario. Ambas partes están presentes en el mismo momento y pueden comunicarse oralmente o escribirse como si estuviesen presentes en la misma habitación o hablasen por teléfono. Este tipo de comunicación se considera Ainstantánea@. El art. 20(1) CISG se aplica también a las comunicaciones electrónicas en tiempo real. Si el remitente envía una oferta y establece que es vinculante durante dos horas, el período comienza desde el momento en que el mensaje llega al destinatario, es decir, inmediatamente. Para las comunicaciones en tiempo real se considera que el destinatario ha manifestado su voluntad de recibir mensajes electrónicos de ese tipo.

Véase también el artículo 5 LMCE.

## **Artículo 21.1 CISG**

*(1) La aceptación tardía surtirá, sin embargo, efecto como aceptación si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.*

## **Opinión**

**El término "verbal" incluye sonido transmitido electrónicamente siempre que el destinatario de la oferta haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el destinatario de la oferta haya consentido expresa o implícitamente en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

#### **COMENTARIO:**

21.1. La información al destinatario de la oferta sobre la aceptación tardía puede darse mediante un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comunique al destinatario de la oferta, no la forma en que se haya comunicado.

21.2. Sobre la eficacia de la comunicación electrónica, véanse los comentarios al artículo 15. Véase también el artículo 5 LMCE.

#### **Artículo 21.2 CISG**

*(2) Si la carta u otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido, la aceptación tardía surtirá efecto como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario de que considera su oferta caducada o le envíe una comunicación en tal sentido.*

#### **Opinión**

**El término "por escrito" incluye todo tipo de comunicación electrónica que sea susceptible de ser recuperada en forma tangible. Una aceptación tardía comunicada en forma electrónica puede surtir efecto conforme a esta disposición. El término "verbal" incluye sonido transmitido electrónicamente y comunicaciones en tiempo real siempre que el destinatario de la oferta haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el destinatario de la oferta haya consentido expresa o implícitamente recibir comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

**El término "envío" se corresponde con el momento en que la comunicación abandona el servidor del destinatario de la oferta. Es necesario que el destinatario de la oferta haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

#### **COMENTARIO:**

21.3. La finalidad de este artículo es que surta efecto una aceptación tardía cuando el oferente no informa a la otra parte que la aceptación se ha retrasado y que ésta ha llegado al oferente

demasiado tarde. La situación típica se produce cuando una aceptación electrónica se retrasa y no llega al oferente en el tiempo habitual. El artículo sólo es aplicable si la aceptación se envía por carta u otro medio escrito. El artículo también se aplica cuando la aceptación se envía a través de un mensaje electrónico siempre que este mensaje electrónico cumpla las dos funciones de la escritura, es decir, que se pueda entender y guardar.

21.4. Cuando el oferente da un aviso rápido de que la aceptación ha llegado demasiado tarde, la aceptación no surte efecto. La información al destinatario de la oferta sobre la aceptación tardía puede darse por medio de un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comuniqué al destinatario de la oferta, no la forma en que se haya comunicado. Según este artículo, este aviso será comunicado oralmente o por una comunicación (escrita). El oferente puede dar información a través de comunicaciones electrónicas sonoras o mediante un mensaje electrónico con la condición previa de que el remitente de la aceptación tardía haya manifestado que está dispuesto a recibir tales mensajes electrónicos.

21.5. Es suficiente que el aviso se haya enviado; no tiene que haber llegado al destinatario. Sin embargo, debe haberse enviado correctamente. Esto significa que la dirección debe constar correctamente y que el remitente use un programa de ordenador que el destinatario haya manifestado que está dispuesto a aceptar.

21.6 El oferente debería informar al destinatario de la oferta sobre las aceptaciones tardías mediante envío de un aviso. El envío se produce cuando el aviso sale del servidor del oferente. No obstante, si no se considera que el oferente lo haya enviado, el destinatario de la oferta no utiliza el tipo de comunicación electrónica por la que se envió el aviso. El destinatario de la oferta ha de haber manifestado que está dispuesto a recibir aceptaciones electrónicas del tipo y formato usados por el oferente. Los artículos 8 y 9 CISG pueden ser de ayuda para determinar si el destinatario de la oferta ha manifestado tácitamente su voluntad de recibir tales mensajes.

Véanse también los artículos 5 y 6 LMCE.

## **Artículo 22 CISG**

*La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.*

### **Opinión**

**El término "llega" se corresponde con el momento en que la comunicación electrónica entra en el servidor del oferente, siempre que el oferente haya consentido recibir, expresa o implícitamente, cen la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

22.1. Este artículo regula la última oportunidad para el retiro de una aceptación. En los medios de comunicación tradicionales, esta norma permite al remitente de una aceptación retirarla a través de un medio de comunicación más rápido. Puede, por ejemplo, enviar una aceptación a través del correo postal ordinario y retirarla más tarde enviando un fax que llegue al oferente

antes que la carta. El problema en relación con los medios electrónicos de comunicación es que prácticamente no hay medios de comunicación más rápidos que los mensajes electrónicos enviados por correo electrónico o comunicados a través de sitios web u otros acuerdos EDI. Sin embargo, la cuestión adquiere importancia práctica en situaciones en las que la aceptación se envía por el correo postal tradicional y el retiro se envía electrónicamente.

22.2. La finalidad subyacente de este artículo es asegurar que el oferente tenga la oportunidad para leer el retiro de la aceptación si lo desea. No se exige que el oferente se haya enterado realmente del retiro de la aceptación, por más que éste sea accesible para la lectura (la distinción entre Allegar a la mente@ y Allegar a la mesa@ o Allegar a la persona jurídica@). Por lo tanto, cuando el retiro de la aceptación entra en la esfera de control del oferente, debe entenderse que el retiro de la aceptación ha llegado al oferente.

22.3. Que el retiro de la aceptación sólo necesita ser accesible y no realmente leído apunta a facilitar la prueba. Es posible (con mayor o menor facilidad, pero al menos conceptualmente) probar cuando un mensaje es accesible; es muy difícil probar cuando alguien realmente adquiere conocimiento del contenido de un mensaje.

Véase también el artículo 15 LMCE

## **Artículo 24 CISG**

*A los efectos de esta parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención "llega" al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal, o si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.*

## **Opinión**

**El término "llega" se corresponde con el momento en que la comunicación electrónica entra en el servidor del destinatario, siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

**El término "verbalmente" incluye sonido transmitido electrónicamente y otras comunicaciones en tiempo real, siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

## **COMENTARIO:**

No es preciso realizar ningún comentario toda vez que las materias están cubiertas en los artículos sobre Allegada@ en los artículos 15, 16(1), 17, 18(2), 20(1), 21(2), 22 y A verbal@ en los artículos 18(2) y 2(2).

## **Artículo 26 CISG**

*La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte.*

### **Opinión**

**El término "comunica" incluye a las comunicaciones electrónicas, siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

26.1. La información a la otra parte de que el contrato está resuelto puede darse en un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comunique al destinatario, no la forma en que se comunique.

26.2. Sobre la eficacia de las comunicaciones electrónicas, véanse los comentarios al artículo 15.

Véase también el artículo 5 LMCE

## **Artículo 27 CISG**

*Salvo disposición expresa en contrario de esta parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privará a esa parte del derecho a invocar tal comunicación.*

### **Opinión**

**Cualquier notificación, petición, comunicación u otra comunicación puede realizarse electrónicamente cuando el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

27.1. Avisos, solicitudes u otras comunicaciones a una de las partes pueden darse a través de mensajes electrónicos. Lo importante es que la información se comunique al oferente, no la forma en que se comunique.

27.2. Sobre la eficacia de las comunicaciones electrónicas, solicitudes u otras comunicaciones, véanse los comentarios al artículo 15.

Véase también el artículo 5 LMCE



## **Artículo 32.1 CISG**

*(1) Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.*

### **Opinión**

**El término "aviso de expedición" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el comprador haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

32.1. La información al comprador acerca de la expedición de las mercaderías puede darse mediante un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comunique al comprador, no la forma en que se comunique.

32.2. Sobre la eficacia de la información del comprador, véanse los comentarios en los artículos 15 y 27.

Véase también el artículo 5 LMCE.

## **Artículo 39 CISG**

*(1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.*

### **Opinión**

**El término "comunica" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el vendedor haya consentido expresa o implícitamente en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

39.1. La información al vendedor sobre la falta de conformidad de las mercaderías se puede transmitir a través de un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comunique al vendedor, no la forma en que se comunique.

39.2. Sobre la eficacia de las comunicaciones al vendedor, véanse los comentarios en los artículos 15 y 27.

Véase también el artículo 5 LMCE.

## **Artículo 43 CISG**

*(1) El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella.*

*(2) El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza.*

### **Opinión**

**El término "comunica" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el vendedor haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

43.1. La información al vendedor sobre la naturaleza de un derecho o pretensión de un tercero puede darse mediante un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comunique al vendedor, no la forma en que se comunique.

43.2. Incluso cuando el vendedor no haya manifestado su voluntad de recibir mensajes electrónicos de ese tipo, puede establecerse que conocía de la pretensión del tercero según lo dispuesto en el artículo 43(2) CISG.

43.3. Sobre la eficacia de la comunicación al vendedor, véanse los comentarios en los artículos 15 y 27.

Véase también el artículo 5 LMCE

## **Artículo 47 CISG**

(1) El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

(2) El comprador, a menos que haya recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

### **Opinión**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas.**

## **COMENTARIO:**

47.1. La información al comprador por parte del vendedor de que éste último no cumplirá dentro del período establecido puede comunicarse por un mensaje electrónico. Cuando el comprador haya recibido tal aviso electrónico, podrá ejercitar una acción por incumplimiento de contrato.

## **Artículo 63 CISG**

(1) El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el comprador de las obligaciones que le incumban.

(2) El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

## **Opinión**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas.**

## **COMENTARIO:**

63.1. La información al vendedor por parte del comprador, de que el comprador no cumplirá dentro del plazo establecido puede comunicarse por un mensaje electrónico. Cuando el vendedor haya recibido tal aviso electrónico, podrá ejercitar acción por incumplimiento de contrato.

## **Artículo 65 CISG**

(1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciere tal especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.

(2) El vendedor, si hiciere la especificación él mismo, deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si, después de recibir esa comunicación, el comprador no hiciere uso de esta posibilidad dentro del plazo así fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

## **Opinión**

**Las especificaciones y comunicaciones podrán ser realizadas electrónicamente siempre que el destinatario haya consentido recibir expresa o implícitamente en la recepción de dichas comunicaciones.**

### **COMENTARIO:**

65.1. La información a la otra parte acerca de las especificaciones o comunicaciones sobre las especificaciones pueden darse a través de mensajes electrónicos. Lo importante es que la información se comunique a la otra parte, no la forma en que se comunique.

65.2. Sobre la eficacia de las especificaciones y comunicaciones a la otra parte, véanse los comentarios en los artículos 15 y 27.

Véase también el artículo 5 LMCE.

## **Artículo 67 CISG**

(1) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

(2) Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

## **Opinión**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el comprador haya consentido expresa o implícitamente en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

67.1. La información al comprador por la que se identifican claramente las mercaderías a los efectos del contrato puede transmitirse por un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comunique al comprador, no la forma en que se comunique.

67.2. No es necesario que el comprador haya consentido recibir comunicaciones electrónicas

para que un aviso electrónico surta efectos de acuerdo con el artículo 67(2). Ello porque no es necesario el consentimiento del comprador a efectos de identificar las mercaderías mediante señales en ellas o de otro modo.

67.3. Sobre la eficacia de las comunicaciones al comprador con respecto a la identificación de las mercaderías, véanse los comentarios en los artículos 15 y 27.

Véase también el artículo 5 LMCE.

## **Artículo 71 CISG**

(1) Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:

- a) un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o
- b) su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

(2) El vendedor, si ya hubiere expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.

(3) La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

## **Opinión**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

## **COMENTARIO:**

71.1. La información a la otra parte respecto de diferir el cumplimiento puede transmitirse mediante un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comunique al destinatario, no la forma en que se comunique.

71.2. Sobre la eficacia de las comunicaciones a la otra parte respecto de diferir el cumplimiento, véanse los comentarios en los artículos 15 y 27.

Véase también el artículo 5 LMCE.

## **Artículo 72 CISG**

(1) Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.

(2) Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

(3) Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

## **Opinión**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

## **COMENTARIO:**

72.1. La información a la otra parte sobre la intención de declarar resuelto un contrato puede transmitirse mediante un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comunique al destinatario, no la forma en que se comunique.

72.2. Sobre la eficacia de las comunicaciones a la otra parte sobre la intención de declarar resuelto un contrato, véanse los comentarios en los artículos 15 y 27.

Véase también el artículo 5 LMCE.

## **Artículo 79 CISG**

(1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.

(2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:

a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y

b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo.

(3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.

(4) La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será

responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

(5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

### **Opinión**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

79.1. La información a la otra parte sobre un impedimento puede darse mediante un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se comunique al destinatario, no la forma en que se comunique.

79.2. Sobre las eficacia de la información a la otra parte sobre un impedimento, véanse los comentarios en los artículos 15 y 27.

Véase también el artículo 5 LMCE.

### **Artículo 88.1 y 2 CISG**

(1) La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 u 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.

(2) Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar medidas razonables para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender.

### **Opinión**

**El término "comunicación" incluye a las comunicaciones electrónicas siempre que el destinatario haya consentido recibir, expresa o implícitamente, en la recepción de comunicaciones electrónicas de ese tipo, en ese formato y en esa dirección.**

### **COMENTARIO:**

88.1. La información a la otra parte sobre la intención de vender las mercaderías puede transmitirse mediante un mensaje electrónico. Lo importante es que la información se

comunique al destinatario, no la forma en que se comunique.

88.2. Sobre la eficacia de las comunicaciones a la otra parte sobre la intención de vender las mercaderías, véanse los comentarios en los artículos 15 y 27.

Véase también el artículo 5 LMCE.