

Las reglas clásicas sobre la formación del contrato en los derechos internos Iberoamericanos*

The traditional rules on contract formation in the Ibero-American domestic law

Edgardo Muñoz**

Resumen

El proceso de formación del contrato es un elemento abiertamente diferenciado en las diferentes legislaciones de los países iberoamericanos, aunque en algunos casos algunas reglas armónicas pueden derivarse de la interpretación conjunta de las disposiciones existentes, sin que el empleo de las mismas pueda ser claro o generalizado. Al respecto, en el presente documento se analizan las diferentes soluciones adoptadas por los derechos internos iberoamericanos para dar respuesta a los eventos de la formación del contrato a través de ofertas y aceptaciones.

Palabras clave

Formación del contrato, oferta, aceptación, contrato de compraventa, Convención de Naciones Unidas sobre los

* Una versión inicial de este trabajo fue publicado previamente como “Sección Comparativa Iberoamericana a los artículos 14 al 24 de la CISG” en *Schlechtriem & Schwenzler: Comentario sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Directores Ingeborg Schwenzler y Edgardo Muñoz, Pamplona, 2011, Thomson-Aranzadi, pp. 727 - 741.

** Abogado licenciado en México; Maestro en Derecho por la Universidad de Liverpool, Inglaterra; Doctor en Derecho por la Universidad de Basilea, Suiza; Investigador Asociado en la Universidad de Lausanne, Suiza; Asociado (abogado extranjero) en el despacho suizo Lenz & Staehelin. edgardo.munoz@lenzstaehelin.com

Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG),
Derecho Ibero-americano.

Abstract

The process of formation of the contract is an open differential in the different laws of the Latin American countries, although in some cases some harmonic rules can be derived from joint interpretation of existing provisions, without the use of this can be clear or generalized. So, in this paper, we analyze the different solutions adopted by Latin American domestic rights to respond to events in the formation of the contract through offers and acceptances.

Keywords

Formation of the contract, offer, acceptance, contract of sale, United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Ibero-american Law.

I. Introducción

Los derechos iberoamericanos se basan en la noción de intención de las partes para celebrar un contrato como el elemento primario para la existencia del contrato¹. Tradicionalmente se concibió que la intención de celebrar un contrato se manifiesta a través de la oferta de una de las partes, y la aceptación de tal oferta por la otra (Kaune, 1992, pp. 64-65) (Brenes, Ramírez & Trejos, 1998, p. 57) (Miranda, 1996a, pp. 28-29) (Vásquez, 2008, p. 157). Este tema que ha sido abordado por la doctrina iberoamericana a través de los años. No obstante, el mismo no ha perdido vigencia, sino que ha causado un reciente interés debido a la creciente celebración de contratos a partir de ofertas y aceptaciones electrónicas y la codificación de sus reglas en instrumentos de naturaleza internacional como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en adelante: la CISG).

Esta aportación en Homenaje a la Universidad de la Sabana, fue concebida como parte de un Comentario sobre la CISG con

¹ Chile: Suprema Corte, RDJ, Vol. 7, Sec. 1, p. 529 citado en Díez Duarte, p 331, n. 921; México: Tribunales Colegiados, *Novena Época*, Registro 182'396, SJF XIX, enero de 2004, p. 1535.

la humilde (pero nunca emprendida) tarea de comparar, de manera funcional, las reglas sobre la formación de los contratos en los derechos internos iberoamericanos con un énfasis en la compraventa. El lector descubrirá que lo que muchas veces se pensó ser un tema totalmente cubierto por la legislación de los países iberoamericanos no lo es tal. Tampoco existe uniformidad total de las reglas sobre formación de los contratos entre los códigos civiles iberoamericanos. Si bien muchas reglas pueden derivarse de la interpretación conjunta de sus disposiciones, estas no son siempre claras. Al respecto, un análisis comparativo a la luz de las reglas propuestas por la CISG ha mostrado ser muy útil. Así, en los siguientes párrafos el lector encontrará los detalles sobre las soluciones adoptadas por los derechos internos iberoamericanos para dar respuesta a los eventos de la formación del contrato a través de ofertas y aceptaciones.

II. La oferta

1. Oferta suficientemente precisa

Los códigos, las cortes y la doctrina de los países iberoamericanos declaran como regla general, para todos los contratos, que una oferta válida deberá contener todos los elementos constitutivos básicos del contrato² (Camargo, 2007, p. 408) (Gomes, 2008, p. 73) (Cevallos, 2005, p. 234) (Miranda, 1996b, p. 31) (Vásquez, 2008, p. 157) (Sierralta, 1997, p. 55) (Lloblet, 1996, p. 21) (Corte Suprema de Justicia de Colombia, 1980) (Corte Suprema de Justicia de Colombia, 1995) (Tribunales Colegiados de México, 2005a, p. 1436) (Supremo Tribunal de Justicia de Portugal, 2001) (Supremo Tribunal de Justicia de Portugal, 2002). En el contrato de compraventa estos elementos son los bienes y el precio. Estos elementos se derivan de la definición de compraventa: el acuerdo por el cual una de las parte se obliga a entregar bienes, y la otra

² Argentina: art. 1148 C CC; Bolivia: art. 826 CCCCOM; Brasil: art. 429 C CC; Colombia: art. 845 CCOM; Guatemala: art. 1522 CC; sosteniendo que si las partes no pactan un precio, no existe contrato de compraventa, y por lo tanto la acción disponible es la invalidez (rescisión) del contrato y no la resolución por el incumplimiento ordinario de la obligaciones en Chile: arts. 1489, 1873 CC.

parte se obliga a pagar un precio por ellos³ (Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil de Argentina, 1986). Como lo establece el artículo 14 (1), segunda oración de la CISG⁴, otros códigos expresamente proveen que la oferta válida deberá contener, al menos, los bienes y el precio⁵, o prever una manera de determinarlos⁶ (Fajardo, 2001) (Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil de Argentina, 1990) (Tribunales Colegiados de México, 2005b, p. 2318). Los detalles respecto del requisito de determinación suficiente de los bienes y el precio no pueden ser abordados en este trabajo, por lo que se refiere al lector a la obra del presente autor que trata sobre tema (Muñoz, 2010 pp. 57, 89–93).

2. Intención de quedar obligado

Como en el artículo 14 (1), primera oración de la CISG⁷, en los derechos Iberoamericanos, la intención de quedar obligado existe cuando hay una intención real, seria y definitiva de con-

³ Argentina: art.1323 CC; Bolivia: art. 584 CC; Brasil: art. 481 CC; Chile: art. 1793 CC; Colombia: art. 1849 CC; Costa Rica: art. 1049 CC; Cuba art. 334 CC; Ecuador art. 1759 CC; El Salvador: art. 1597 CC; España: art. 1.445 CC; Guatemala: art. 1790 CC; Honduras: art. 1605 CC; México: art. 2248 CC; Nicaragua: art. 2530 CC; Panamá: art. 1215 CC; Paraguay: art. 737 CC; Perú: art. 1529 CC; Portugal: art. 874 CC; Uruguay: art. 1661 CC; Venezuela: art. 1474 CC.

⁴ Artículo 14 (1) CISG: Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

⁵ Ver por ejemplo referencia tácita a estos dos elementos: Bolivia: Arts 584, 611 CC; Brasil: art. 482 CC; Chile: art. 139 CCOM; Cuba art. 335 CC; España: art. 1450 CC; Guatemala: art. 1791 CC; Honduras: art. 1610 CC; México: art. 2249 CC; Nicaragua: art. 2540 CC; Panamá: art. 1220 CC; Uruguay: art. 1664 CC.

⁶ Brasil: art. 483 CC; Colombia: Oviedo Albán (2008, p. 37) anota que la doctrina distingue entre la determinación objetiva y la determinación subjetiva de la oferta. La determinación objetiva requerida se relaciona con los elementos constitutivos del contrato: precio y bienes. La determinación subjetiva se relaciona con las personas específicas a las que la oferta se dirige.

⁷ Artículo 14 (1) CISG: La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

tratar (Gomes, 2008, p. 73; Oviedo, 2008, p. 51; Cevallos, 2005, p. 235; Miranda, 1996b, p. 32; Miranda, 1996b, p. 29; Kaune, 1992, p. 66). A falta de una intención tal, la propuesta se considera una simple invitación a tratar (Sierralta, 1997, p. 55; Llobet, 1996, p. 22; Corte Suprema de Justicia de Perú, 2008). La intención individual del oferente puede ser expresa o tácita⁸ (Corte Suprema de Justicia de Perú, 2008). El consentimiento o intención expresa es aquella manifestada verbalmente, por escrito o por signos inequívocos⁹. La intención tácita resulta de hechos o conductas presumidas¹⁰. Conforme a una opinión creciente, la oferta deberá ser interpretada de la manera en que un destinatario promedio en la posición del destinatario real la habría entendido, a menos que el destinatario esté consciente de la intención real de la otra parte (Miranda, 1996a, p. 29) (Supremo Tribunal de Justicia de Portugal, 2008b) (Supremo Tribunal de Justicia de Portugal, 2008a) (Supremo Tribunal de Justicia de Portugal, 2007) (Supremo Tribunal de Justicia de Portugal, 2006). La intención de obligarse por escrito requiere un mínimo de correspondencia en el documento. Una excepción existe si la intención real de las partes se demuestra de forma distinta.

3. Distinción entre ofertas e invitaciones a ofrecer

Algunos derechos iberoamericanos toman una postura similar al artículo 14(2) CISG¹¹, respecto de las personas a quienes

⁸ Argentina: art. 1145 CC; Bolivia: art. 453 CC; Chile: art. 1449 CC & art. 103 CCOM; Colombia: art. 1506 CC; Costa Rica: art. 1008 CC; Ecuador art. 1492 CC; El Salvador: art. 1320 CC; Guatemala: art. 1252 CC; Honduras: art. 1551 CC; México: art. 1803 CC; Nicaragua: art. 2448 CC; Paraguay: art. 674 CC; Perú: art. 141 CC; Venezuela: art. 1.138 CC.

⁹ Argentina: art. 1145 CC; Bolivia: art. 453 CC; Costa Rica: art. 1008 CC; México: art. 1803 CC; Nicaragua: art. 2448 CC; Perú: art. 141 CC.

¹⁰ Argentina: art. 1145 CC; Bolivia: art. 453 CC; Chile: art. 1449 CC; Colombia: art. 1506 CC; Costa Rica: art. 1008 CC; Ecuador art. 1492 CC; Honduras: art. 1551 CC; México: art. 1803 CC; Nicaragua: art. 2448 CC; Paraguay: art. 674 CC; Perú: art. 141 CC.

¹¹ Artículo 14(2) CISG: 2) Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

se dirigen las ofertas. Las ofertas indeterminadas respecto de las personas a quienes se dirigen no obligan al oferente (Kaune, 1992, p. 67) (Gomes, 2008, p. 74) (Oviedo, 2008, p. 37) (Cevallos, 2005, p. 235) (De Lima, 2005, P. 269). Así, no obstante la regla general de acuerdo a la cual la oferta vincula al oferente a menos que lo opuesto resulte de los términos de la oferta, las circunstancias o la naturaleza del negocio¹², el criterio compartido es que la oferta, para ser válida, debe estar dirigida personas determinadas, con todos los elementos constitutivos del contrato¹³.

Por ejemplo, en Perú las ofertas dirigidas al público se consideran como meras invitaciones a ofertar; en las que aquellos que reciben la invitación se convierten en oferentes y la persona que realiza la invitación al público se convierte en destinatario. Solo si la oferta al público claramente indica que tiene el carácter obligatorio de una oferta, la misma obligará al oferente original¹⁴ (Sierralta, 1997, p. 56).

Conforme a otros derechos, las ofertas indeterminadas contenidas en circulares, catálogos, listas de precios, o en cualquier tipo de publicidad, no son obligatorias para el oferente¹⁵. Aun y cuando dicha publicidad esté dirigida a personas determinadas, éstas siempre se considerarán contener la condición implícita de que al momento de la aceptación los bienes no hayan sido vendidos o que el precio no haya cambiado, o que los bienes aún existan en el domicilio del oferente¹⁶. En Paraguay la expedición de tarifas o listas de precios no constituye una oferta en ningún caso¹⁷.

¹² Brasil: art. 427 CC; Colombia: Arts 847, 848 CCOM; Cuba art. 318 CC; Guatemala: Arts 1521, 1629 CC; México: art. 1084 CC; Paraguay: Arts 685 (reserva expresa), 677 CC; Perú: art. 1382 CC.

¹³ Ver expresamente Argentina: art. 1148 CC & art. 454 CCOM; Chile: art. 105 CCOM; Colombia: Arts 845, 847 CCOM; Ecuador art. 148 CCOM; Paraguay: art. 685 CC; Perú: art. 1388 CC; Uruguay: art. 519 CCOM.

¹⁴ Perú: art. 1388 CC.

¹⁵ Chile: art. 105 CCOM; Ecuador art. 148 CCOM; Colombia: art. 847 CCOM.

¹⁶ Chile: art. 105 *in fine* CCOM; Ecuador art. 148 *in fine* CCOM.

¹⁷ Paraguay: art. 685 CC.

Sin embargo, bajo ciertas circunstancias las ofertas realizadas al público en general podrían volverse vinculantes. Por ejemplo, conforme al derecho mercantil costarricense, la publicidad en forma de circulares, avisos u otros medios realizados por comerciantes, no los obligan con personas indeterminadas, pero sí con el primero que las acepte¹⁸ (Brenes et al, 1998, p. 58). Conforme a otros derechos, las ofertas al público serán vinculantes cuando las mismas contienen los elementos esenciales para la celebración de un contrato¹⁹ (Camargo, 2007, p. 408). De igual forma, otros derechos expresan que la exhibición de mercancías al público, con la indicación del precio, se considera como oferta vinculante para el oferente²⁰ (Camargo, 2007, p. 408), y que las ofertas al público con un precio determinado obligan al oferente²¹ (Brenes et al, 1998, p. 58).

III. Efecto de la oferta

1. Momento en que surte efecto

No obstante no se encuentra expresamente establecido, como en el artículo 15(1) CISG²², por los códigos iberoamericanos, la oferta surte efecto cuando la misma llega al destinatario o, para ser más precisos, cuando el destinatario toma conocimiento de la misma. Esta regla ha sido confirmada por un tribunal colegiado en México al sostener que la oferta es perfecta cuando la conoce el destinatario (Tribunales Colegiados de México, 2005a, p. 1436). Tal regla puede al igual deducirse del principio de que en contratos entre presentes las partes deben declarar su intención inmediatamente después de que conocen la intención de la otra parte²³.

¹⁸ Costa Rica: art. 445 CCOM.

¹⁹ Brasil: art. 429 CC; Bolivia: art. 827 CCOM.

²⁰ Bolivia: art. 827 CCOM; Colombia: 848 parte 1 CCOM; Paraguay: art. 685 CC.

²¹ Bolivia: art. 827 CCOM; Colombia: art. 848 parte 2 CCOM; Guatemala: art. 1629 CC; Honduras: art. 720 CCOM.

²² Artículo 15 (1) CISG: La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.

²³ Brasil: art. 428 (I) CC; Paraguay: art. 675 CC.

2. Retiro de la oferta

En contraste con el artículo 15(2) CISG²⁴, solo algunos códigos iberoamericanos otorgan expresamente la posibilidad de retirar la oferta mientras esta aún no llegue al destinatario²⁵. El retiro de la oferta, antes o al mismo tiempo de que llegue al destinatario, deja sin efecto a la oferta²⁶ (Vásquez, 2008, p. 158) (Antunes, 2003, p. 233; De Lima, 2005, p. 271). La misma posibilidad se deduce en el resto de los derechos que permiten la revocación de ofertas revocables e irrevocables que ya se conocen o que en ocasiones ya han sido aceptadas (ver IV siguiente).

IV. Revocación de la oferta

1. Posibilidad de revocación

Siguiendo de cerca la solución esgrimida por el Artículo 16(1) CISG²⁷, el principio general de los derechos iberoamericanos es que la oferta puede ser revocada por el oferente mientras ésta no haya sido aceptada por el destinatario²⁸ (Vásquez, 2008, p. 158)

²⁴ Artículo 15 (2) CISG: La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

²⁵ Bolivia: art. 826 CCOM (oferta comunicada); Brasil: art. 428 CC; Colombia: art. 846 CCOM; México: art. 1808 CC; Portugal: art. 230 CC; Argentina: Cámara Nacional de lo Civil de Argentina (1988) sosteniendo que la oferta podrá ser revocada o retirada hasta su aceptación, antes de que la oferta llegue al destinatario. (Camargo, 2007, p. 408).

²⁶ Ver expresamente Brasil: art. 428 (III) CC; Portugal: art. 230 CC.

²⁷ Artículo 16 (1) CISG: La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

²⁸ Argentina: art. 1150 CC; Brasil: art. 428 (IV) CC; Chile: art. 99 CCOM; Colombia: art. 846 CCOM (estipulando que una vez comunicada al destinatario, el oferente no podrá revocar); Costa Rica: art. 1010 CC; Cuba art. 318 CC; Ecuador art. 143 CC; El Salvador: art. 969 CC; Guatemala: art. 1521 CC; Honduras: art. 718 CCOM; Nicaragua: art. 2450 CC; Perú: art. 1384 CC (estipulando que el oferente debe informar al destinatario sobre su posibilidad de revocar la oferta en cualquier momento antes de la aceptación); Uruguay: art. 1265 CC & art. 204 CCOM; Venezuela: art. 113 CCOM (si el destinatario no ha iniciado su ejecución). España: Guardiola (2001, p. 56) considerando que desde la interpretación finalista de España: Arts 1.261, 1.262 CC la oferta puede ser revocada en cualquier

(Tribunales Colegiados de México, 2005a, p. 1436). En otras palabras, la revocación no tiene efecto si el destinatario ya ha aceptado la oferta²⁹ (De Lima, 2005, p. 271). El Código Civil de Paraguay clarifica que la expedición de la aceptación por el destinatario constituye el acto relevante para dejar la revocación sin efecto³⁰. Esta solución es conforme con la regla del Código Civil paraguayo conforme a la cual el contrato se tiene por celebrado al momento de la expedición de la aceptación (ver VI., 2., adelante). Conforme a los códigos civiles de Bolivia y Venezuela, el conocimiento del oferente de la aceptación es el momento relevante para dejar sin efecto a la revocación³¹. Esta solución concurre igualmente con la regla de la información consagrada en dichos códigos, conforme a la cual el contrato se entiende por celebrado en el momento en que la aceptación es conocida por el oferente (ver VI., 2., adelante). El problema podría surgir conforme al derecho español, en el que algunos autores consideran que de la interpretación de los artículos 1261 y 1262 del Código Civil, una oferta podrá ser revocada en cualquier momento antes de que el oferente conozca la aceptación, mientras que otras reglas establecen que el contrato se tiene por celebrado al momento de la expedición de la aceptación³². Lo anterior significa que el oferente podría revocar su oferta si éste ignora la expedición de la aceptación, no obstante, el contrato ya se tiene por celebrado desde la expedición.

momento antes de que el oferente conozca la aceptación del destinatario.

²⁹ Cuba art. 318 CC; El Salvador: art. 969 CCOM; Paraguay: art. 680 CC; Portugal: art. 230 (2) CC.

³⁰ Paraguay: art. 680 CC.

³¹ Bolivia: art. 458 CC; Venezuela: art. 1.137 CC; España: Guardiola (2001, p. 56) considerando que desde la interpretación finalista de España: Arts 1.261, 1.262 CC la oferta puede ser revocada en cualquier momento antes de que el oferente conozca la aceptación del destinatario. Ver confirmando la postura Bolivia: Kaune (1992, p. 67).

³² España: Guardiola (2001, p. 56); art. 1.262 CC: la disposición de hecho sigue la regla de la información respecto del momento de formación del contrato. Sin embargo, la misma disposición establece que el contrato podrá formarse desde que el destinatario expide su aceptación y el oferente no puede, de buena fe, ignorar tal hecho. También art. 54 CCOM español adopta la regla de la expedición para la formación del contrato.

Por el contrario, conforme a algunos derechos la oferta se hace efectiva si el destinatario la acepta antes de conocer que la oferta ha sido revocada por el oferente³³. Conforme a los derechos argentino y colombiano esto significa que si el destinatario expide su aceptación ignorando la revocación de la oferta por el oferente, la revocación quedará sin efecto (ver VI., 2., adelante). Mientras que en Costa Rica, si el destinatario conoce la revocación de la oferta antes de que su aceptación llegue al oferente, la revocación será válida. Por lo tanto, conforme a estos derechos (como deberá ser el caso conforme a otros derechos que no establecen expresamente un momento o evento) la revocación quedará sin efecto al momento de la aceptación de la oferta conforme a las reglas sobre el momento de la celebración del contrato (ver VI., 2., adelante).

2. Irrevocabilidad de la oferta

La mayoría de los derechos iberoamericanos declaran, como lo hace la CISG³⁴, que la oferta no podrá ser revocada, aun antes de la aceptación, si el oferente ha renunciado a su derecho a revocar la oferta³⁵, ya sea porque éste se ha obligado mantener la oferta hasta cierto tiempo³⁶, o porque éste ha establecido un tiempo fijo

³³ Argentina: art. 1156 CC; Costa Rica: art. 1010 CC; Nicaragua: art. 2450 CC; Colombia: art. 846 CCOM.

³⁴ Artículo 16 (2) CISG: Sin embargo, la oferta no podrá revocarse: a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

³⁵ Argentina: art. 1550 CC; Chile: art. 99 CCOM; Cuba art. 317.1 CC; Ecuador art. 143 CC; Perú: art. 1384 CC: estipulando que el oferente debe informar al destinatario la posibilidad de revocar la oferta en cualquier momento antes de la aceptación. La oferta será irrevocable si el oferente no informa nada al respecto; Uruguay: art. 1265 CC & art. 204 CCOM; Venezuela: art. 1.137 para 5 CC.

³⁶ Argentina: art. 1150 CC; Chile: art. 99 CCOM; Cuba art. 317.1 CC; Costa Rica: art. 443 (a) CCOM; Ecuador art. 143 CC; El Salvador: art. 969 CC; Honduras: art. 718 CCOM; Uruguay: art. 1265 CC & art. 204 CCOM; Venezuela: art. 1.137 para 5 CC. Argentina: Cámara Nacional de lo Civil de Argentina (1988) si el oferente estableció un plazo durante el cual el destinatario podría aceptar o rechazar, este compromiso es equivalente a sostener la oferta durante tal plazo; Perales (2003, p 122) comentando y comparando con el derecho interno español.

para su aceptación³⁷ (Tribunales Colegiados de México, 2005a, p. 1436) (Kaune, 1992, p. 69) (Gomes, 2008, p. 79) (Vásquez, 2008, p. 158) (Perales, 2003, p. 122), o porque la ley establece un plazo durante el cual deberá de mantenerse la oferta³⁸.

No obstante, las ofertas antes descritas son en principio irrevocables. La pregunta surge respecto de las consecuencias de la revocación de ofertas irrevocables. Por un lado, si la oferta irrevocable es aceptada antes de ser revocada, el principio sería que el contrato se considera celebrado y por lo tanto cualquier negativa a cumplir el contrato celebrado por parte del oferente daría derecho al resarcimiento de los daños por el interés positivo³⁹ (Oviedo, 2008, p. 76; Corte Suprema de Justicia de Colombia, 2001) (Cevallos, 2005, p. 236) (Llobet, 1996, p. 30). Sin embargo, si la oferta irrevocable se revoca abruptamente antes de la aceptación, esto es, antes de que el contrato sea efectivamente celebrado conforme a la misma ley, el oferente será responsable por el incumplimiento de sus deberes pre-contractuales, lo que permitirá que el destinatario recupere una indemnización por daños por su interés negativo⁴⁰ (Oviedo, 2008, p. 76) (Llobet, 1996, p. 30).

V. Rechazo de la oferta

Al igual que conforme al artículo 17 de la CISG⁴¹, una oferta quedará extinguida cuando sea rechazada por el destinatario o cuando el plazo para su aceptación haya caducado. Así, el rechazo a aceptar los términos de la oferta puede manifestarse de mane-

³⁷ Cuba art. 317.1 CC; Guatemala: art. 1521 CC; México: art. 1084 CC; Uruguay: art. 204 CCOM; Venezuela: art. 1.137 para 5 CC.

³⁸ Costa Rica: art. 443 (b) CCOM: obligación de mantener la oferta durante 5 días si las partes se encuentran en el mismo lugar, 10 días si se encuentran en diferentes sitios dentro del país y 1 mes si se encuentran en diferentes países.

³⁹ Ver Chile: art. 100 CCOM; Colombia: art. 846 CC; Ecuador art. 144 CCOM; Venezuela: art. 113 CCOM: la indemnización de los daños sólo si el destinatario comenzó la ejecución.

⁴⁰ De forma tácita en Argentina: art. 1156 CC; Bolivia: art. 826 CCOM; Chile: art. 100 CCOM; Colombia: art. 846 CC; Ecuador art. 144 CCOM.

⁴¹ Art. 17 CISG: La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

ra expresa o tácita. Por ejemplo, un rechazo tácito podría ser interpretado a partir de la conducta de un destinatario que acepta otra oferta que competía con la oferta en cuestión. Los derechos iberoamericanos no estipulan el tiempo en que el rechazo será efectivo. La regla del conocimiento del oferente de tal rechazo podría deducirse conforme a muchos derechos.

VI. Aceptación

1. Declaración de aceptación

Al igual que la postura adoptada por la CISG en el artículo 18(1)⁴², en los derechos iberoamericanos la declaración de aceptación del destinatario es el complemento de la intención del oferente de quedar obligado por su oferta⁴³ (Oviedo, 2008 p. 89). De este modo, la aceptación de la oferta puede ser también expresa o tácita⁴⁴ (Gomes, 2008, p. 76) (Miranda, 1996b, p. 33) (Corte Suprema de Justicia de Perú, 2008). El consentimiento o intención expresa es aquella manifestada verbalmente, por escrito o por signos inequívocos⁴⁵. La intención tácita resulta de hechos o conductas presumidas⁴⁶. Al respecto, un tribunal español ha sostenido que la recepción de la mercadería por el comprador y la falta de rechazo subsecuente constituyen una conducta que manifiesta una aceptación tácita de la oferta del

⁴² Artículo 18 (1) CISG: Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.

⁴³ Brasil: art. 432 CC.

⁴⁴ Argentina: art. 1145 CC; Bolivia: art. 453 CC; Brasil: art. 432 CC; Chile: art. 1449 CC & art. 103 CCOM; Colombia: art. 1506 CC; Costa Rica: art. 1008 CC; Ecuador art. 1492 CC; El Salvador: art. 1320 CC; Guatemala: art. 1252 CC; Honduras: art. 1551 CC; México: art. 1803 CC; Nicaragua: art. 2448 CC; Paraguay: art. 674 CC; Perú: art. 141 CC; Portugal: art. 217 CC; Venezuela: art. 1.138 CC.

⁴⁵ Argentina: art. 1145 CC; Bolivia: art. 453 CC; Costa Rica: art. 1008 CC; México: art. 1803 CC; Nicaragua: art. 2448 CC; Perú: art. 141 CC.

⁴⁶ Argentina: art. 1145 CC; Bolivia: art. 453 CC; Chile: art. 1449 CC; Colombia: art. 1506 CC; Costa Rica: art. 1008 CC; Ecuador art. 1492 CC; Honduras: art. 1551 CC; México: art. 1803 CC; Nicaragua: art. 2448 CC; Paraguay: art. 674 CC; Perú: art. 141 CC.

vendedor, lo que obliga al comprador a pagar el precio (Tribunal Constitucional de España, 1991).

De igual forma, algunos derechos iberoamericanos establecen de forma expresa que el silencio no constituye una manifestación de asentimiento⁴⁷. No obstante, existen algunas excepciones en casos en que una de las partes tiene la obligación de explicarse, ya sea porque su silencio actual o porque sus declaraciones previas crean tal obligación⁴⁸. Las batallas de formularios proveen ejemplos de esta obligación de hablar y de las consecuencias del silencio bajo ciertas circunstancias (ver VII., 2., más adelante).

2. Momento y efecto de la aceptación

La cuestión de cuándo la aceptación suerte efecto tiene un impacto importante en varios asuntos, incluidos, el carácter vinculante de la aceptación para el destinatario, la imposibilidad de revocar la oferta, el tiempo de la celebración del contrato, el lugar de la celebración del contrato y el derecho aplicable (Kaune, 1992, pp. 75-77) (Oviedo, 2008, p. 98) (Castillo, 2002, p. 33). Las soluciones ofrecidas por los derechos iberoamericanos varían dado que diferentes reglas han sido desarrolladas para responder a esta cuestión.

Al igual que en la CISG, Artículo 18(2)⁴⁹, en los derecho iberoamericanos, las ofertas realizadas entre presentes, sin

⁴⁷ Argentina: art. 919 CC; Cuba art. 49.1 CC; Guatemala: art. 1253 CC; Perú: arts. 142, 1381 CC; ver Argentina: Corte Suprema de Justicia de la Nación (1989) declarando que, a menos que exista una obligación legal de informar, el silencio no constituye consentimiento expreso o tácito.

⁴⁸ Argentina: art. 919 CC; Cuba art. 49.1 CC; Guatemala: art. 1253 CC; Perú: arts. 142, 1381 CC; ver Argentina: Corte Suprema de Justicia de la Nación (1989) declarando que, a menos que exista una obligación legal de informar, el silencio no constituye consentimiento expreso o tácito.

⁴⁹ Artículo 18 (2) CISG: La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación 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.

referencia a un momento fijo para su aceptación, deben ser inmediatamente aceptadas⁵⁰ (Tribunales Colegiados de México, 1995, p. 234) (Cevallos, 2005, p. 234) (Miranda, 1996b, p. 34; Miranda, 1996a, p. 32) (León, 2004, p. 68; Pérez, p. 23) (De Lima, 2005, p. 271). La aceptación debe realizarse tan pronto como el destinatario conoce la oferta (Castillo, 2002, pp. 27 – 29). Las ofertas son consideradas entre presentes cuando estas se realizan de forma verbal⁵¹. Algunos derechos consideran que las negociaciones por teléfono o medios (electrónicos) equivalentes de comunicación inmediata ocurren entre presentes⁵², aunque otros derechos consideran que estas negociaciones se tienen entre ausentes⁵³.

⁵⁰ Argentina: art. 1151 CC; Brasil: art. 428 CC; Chile: art. 97 CCOM; Colombia: art. 850 CCOM; Costa Rica: art. 1011 CC & art. 442 CCOM; Cuba art. 317.1. CC *contrario sensu*; Ecuador art. 141 CCOM; Guatemala: art. 1521 CC; Honduras: 718 CCOM; México: art. 1805 CC; Nicaragua: art. 2451 CC; Paraguay: art. 675 CC; Perú: art. 1385 (1) CC; Uruguay: art. 1263 CC & art. 200 CCOM; Venezuela: art. 110 CCOM.

⁵¹ Argentina: art. 1151 CC; Colombia: art. 850 CCOM; Costa Rica: art. 442 CCOM; Ecuador art. 141 CCOM: pero si la oferta fue hecha por escrito a una persona presente la aceptación debe realizarse en 24 horas, ver Ecuador art. 142 CCOM; Paraguay: art. 675 CC; Uruguay: art. 1263 CC & art. 200 CCOM.

⁵² Brasil: art. 428 CC; Chile: art. 97 CCOM; Colombia: art. 850 CCOM; Costa Rica: art. 442 CCOM; Honduras: art. 716 CCOM; México: art. 1805 CC; Paraguay: art. 675 CC; Perú: art. 1385 (1) CC; Confirmando Argentina: Farina (2005, pp. 109–110) anotando que la comunicación por medio de computadoras es instantánea, por lo que los contratos electrónicos deben considerarse celebrados entre presentes, por lo que la aceptación inmediata debería realizarse (art. 1150 CC); Brasil: Gomes (2008, p. 80) considerando que las reglas sobre la formación de los contratos entre presentes serán aplicables a los contratos celebrados por medios electrónicos cuando las personas se comuniquen instantáneamente, pero las reglas entre ausentes se aplicarán a los contratos por medios electrónicos cuando se considere que las personas se comunican por correspondencia; México: León (2004, p. 68); Azar (2005 p. 222).

⁵³ Costa Rica: art. 442 CCOM; Obando (2001) anota que las reglas en el Código Civil y el Código de Comercio aplicarán a las ventas del comercio electrónico, dependiendo de si la comunicación es instantánea o no, las reglas entre presentes o entre ausentes serán aplicables respectivamente; El Salvador: art. 968 CCOM; Guatemala: art. 1524 CC; Miranda, 1996b, p. 37).

Respecto de los contratos celebrados por personas ausentes, no existe una solución uniforme respecto del momento en que la aceptación surte efecto. Por un lado, algunos países siguen la regla de la recepción contenida en la CISG. Así, el contrato se celebra cuando la aceptación llega al oferente⁵⁴ (Brenes et al. p. 48) (Miranda, 1996b, p. 34; 1996a, p. 34) (León, 2004, p. 68) (Tribunales Colegiados de México, 1995). Por otro lado, algunos derechos reconocen a la regla de la información como el momento preciso. Esto es, el contrato se forma cuando el oferente conoce la aceptación de su oferta⁵⁵. Otros derechos iberoamericanos siguen la regla de la expedición. Conforme a estos, el contrato se forma cuando el destinatario expide su aceptación al oferente⁵⁶. Finalmente, en Chile y Ecuador se sigue la regla de la declaración, el contrato adquiere efecto pleno desde que el destinatario declara su aceptación⁵⁷.

⁵⁴ Bolivia: art. 815 CCOM & art. 29 LDSEC; Costa Rica: art. 444 CCOM; El Salvador: art. 966 CCOM; Guatemala: art. 1523 CC; México: art. 1807 CC & art. 80 CCOM; Uruguay: art. 1265 CC; ver confirmando la regla en los respectivos derechos. Miranda (1996b, p. 34); León (2004, p. 68): anotando que las reformas sobre las comunicaciones por medios electrónicos al código civil también reconocieron la regla de la recepción.

⁵⁵ Bolivia: art. 455 CC (véase como la regla cambia respecto de las ventas cubiertas por el art. 815 CCOM o cuando comunicaciones electrónicas son utilizadas); Cuba art. 317.1 CC (véase como la regla cambia respecto a las compraventa cubiertas por el código de comercio que adopta la teoría de la expedición art. 54 CCOM); Honduras: art. 1553 CC; Panamá: art. 1113 CC; Perú: art. 1373 CC (además el Perú: art. 1374 CC establece que la oferta se entiendo por conocida por el receptor cuando la oferta llega a su domicilio); Sierralta (1997, p 57) anota que en Perú se adopta la regla sobre la información y que el art. 1374 es sólo una presunción adicional del conocimiento de la oferta; España: art. 1.262 CC (o desde que el destinatario expide la aceptación y el oferente no puede ignorar de buena fe tal hecho; ver también que el España: art. 54 CCOM adopta la regla de la expedición); Venezuela: art. 1.137 & art. 115 CCOM (aunque se presume se conoce cuando llega la aceptación al domicilio del oferente).

⁵⁶ Argentina: art. 1154 CC; Brasil: art. 434 CC; Colombia: 864 CCOM; Cuba art. 54 CCOM; Paraguay: art. 688 CC; España: art. 54 CCOM (más precisamente cuando el destinatario responde la oferta o contraoferta); Brasil: Tribunal Superior de Justicia de Brasil (2006) que las partes se obligan en contrato celebrados *inter praesentes* en el momento en que el destinatario acepta y *inter absentes* cuando la aceptación se expide.

⁵⁷ Chile: art. 101 CCOM; Ecuador art. 145 CCOM.

Al igual que en la CISG, conforme a los derechos iberoamericanos la oferta deberá ser aceptada antes de que la misma expire de acuerdo a la oferta misma⁵⁸ (Tribunales Colegiados de México, 2005a, p. 1463) (Tribunales Colegiados de México, 2005b, p. 2318), o dentro de un plazo razonable⁵⁹, suficiente⁶⁰, o providencial⁶¹; o de acuerdo a los usos o la naturaleza del negocio⁶², o al plazo establecido por la ley para su aceptación⁶³.

3. Aceptación por conducta

Conforme a algunos derechos iberoamericanos, el silencio constituye una manifestación de asentimiento cuando los usos o las circunstancias autorizan tal significado y una declaración expresa no es necesaria, a menos que el contrato o la ley dispongan lo contrario⁶⁴ (Miranda, 1996a, p. 35) (Supremo Tribunal de Justicia de Portugal, 2008c). Por ejemplo, en las compraventas mer-

⁵⁸ Bolivia: art. 455 CC & art. 827 CCOM (oferta hecha al público); Brasil: art. 428 (II) CC; Colombia: art. 453 CCOM; Costa Rica: art. 1012 CC & art. 443 CCOM; Cuba art. 317.1 CC; El Salvador: art. 969 CCOM; Guatemala: art. 1521 CC; Honduras: art. 718 CCOM; México: art. 1806 CC; Nicaragua: art. 2452 CC; Paraguay: art. 679 CC; Perú: art. 1385 (1) CC; Uruguay: art. 1266 CC; Venezuela: art. 1.137 CC.

⁵⁹ Brasil: arts. 466, 428 (II) CC: habla de tiempo suficiente y razonable.

⁶⁰ Guatemala: art. 1523 CC: refiere a un tiempo suficiente para que el oferente conozca la aceptación; Paraguay: art. 678 CC: si tiempo suficiente pasa para que la aceptación sea conocida por el oferente, en circunstancias normales; Perú: art. 1385 (2) CC: cuando tiempo suficiente pase para que la aceptación pueda llegar a conocimiento del oferente, por lo mismos medios de comunicación utilizados por este último.

⁶¹ Cuba art. 317.1 CC.

⁶² Bolivia: art. 455 CC; Venezuela: art. 112 CCOM: si la aceptación no llega a conocimiento del oferente en un plazo necesario para el intercambio de la oferta y la aceptación, de acuerdo a la naturaleza del contrato y los usos de comercio.

⁶³ Chile: art. 98 CCOM (dentro de 24 horas); Colombia: 851 CCOM (dentro de 6 días); Ecuador art. 142 CCOM (dentro de 24 horas); Uruguay: art. 1266 CC (dentro de 24 horas); Venezuela: art. 111 CCOM (dentro de 24 horas).

⁶⁴ Bolivia: art. 460 CC; Brasil: art. 111 CC; Portugal: art. 217 CC; Colombia: Oviedo (2008, p. 90) anota que conforme al derecho colombiano a efecto de significar aceptación, el silencio debe acompañarse de otros actos inequívocos dirigidos a la ejecución del contrato.

cantiles conforme al derecho boliviano las órdenes de compra son consideradas aceptadas si el vendedor no las rechaza dentro de un plazo de 10 días a partir de su recepción⁶⁵. Conforme a otros derechos, si el negocio es uno de aquellos en que la aceptación expresa no constituye un uso, o cuando la oferta así lo establece, el contrato se tiene por celebrado si la oferta no es rechazada rápidamente⁶⁶. El oferente soporta la carga de la prueba del uso⁶⁷.

Siguiendo de cerca la solución esgrimida por la CISG, artículo 18(3)⁶⁸, los códigos civiles de Bolivia, Perú y Venezuela establecen que si conforme a los usos, la naturaleza de la transacción o requerimiento del oferente, la ejecución puede realizarse sin aceptación expresa previa; en tal caso, el contrato se forma al momento y en el lugar en que la ejecución comenzó. El destinatario está obligado a informar inmediatamente al oferente del comienzo de su ejecución⁶⁹ (Castillo, 2002, p. 36).

VII. Alteraciones entre la oferta y la aceptación

1. La regla del espejo

A diferencia del Artículo 19(1) (2) CISG⁷⁰, la regla principal y única de los derechos Iberoamericanos es que cualquier

⁶⁵ Bolivia: art. 830 CCOM.

⁶⁶ Guatemala: art. 1526 CC; Perú: art. 1381 CC; Venezuela: art. 112 CCOM.

⁶⁷ Perú: art. 1381 CC.

⁶⁸ Artículo 18 (3) CISG: No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente.

⁶⁹ Bolivia: art. 457 CC; Perú: art. 1381 CC; Venezuela: art. 1.138 CC.

⁷⁰ Artículo 19 CISG (1): La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta; (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

modificación o adición a la oferta convierte a la aceptación en una nueva oferta o contraoferta⁷¹ (Tribunal Supremo de España, 1993; 1996a; 1996b), no obstante la discrepancia sea secundaria (Kaune, 1992, p. 71) (Gomes, 2008, p. 73) (Saldias, 2006, p. 96) (Oviedo, 2008, p. 103) (Baudrit, 2000, pp. 28-31) (Miranda, 1996b, p. 33; 1996a, p. 30) (Vásquez, 2008, p. 157-158) (Sierralta, 1997, p. 64) (De Lima, 2005, p. 273) (Guardiola, 2001, p. 58). Esto significa que para tener un contrato formado, la contraoferta debe ser aceptada por la otra parte con una aceptación que refleje los términos de la contraoferta (Baudrit, 2000, p. 31) (Tribunales Colegiados de México, 1995, p. 349) (Corte Suprema de Justicia de Perú, 2002). Este principio es conocido como la regla del espejo⁷².

2. Batalla de formularios

Los derechos iberoamericanos no contienen disposiciones específicas para regular la batalla de formularios. Por lo tanto, las reglas tradicionales sobre la formación del contrato, contenidas en los códigos aplican al intercambio de formularios. La doctrina del último disparo tiene lugar cuando una contraoferta es aceptada de manera tácita por medio de actos ejecutados o conductas por una de las partes (ver VI., 3., atrás). De igual forma, si de acuerdo a los usos o la naturaleza del contrato la ejecución del contrato puede realizarse sin una aceptación expresa previa, una contraoferta podrá ser aceptada al momento y en el lugar en que la otra parte inicie la ejecución en base a la contraoferta (ver VI., 3., atrás). Así, por ejemplo, cuando la aceptación del vendedor (condiciones generales del vendedor) contiene modificaciones o adiciones a la oferta original de compra (condiciones generales del comprador) la aceptación del vendedor se vuelve una contraoferta cuyos

serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

⁷¹ Argentina: art. 1152 CC; Bolivia: art. 456 CC & art. 815 CCOM; Brasil: art. 431 CC; Chile: arts. 101, 102 CCOM; Colombia: art. 855 CCOM; Costa Rica: art. 1010 CC & art. 444 CCOM; Cuba art. 54 CCOM; Ecuador arts. 145, 146 CCOM; El Salvador: art. 966 CCOM; España: art. 1.261 CC & art. 54 CCOM; México: art. 1810 CC; Nicaragua: art. 2450 CC; Paraguay: art. 681 CC; Perú: arts. 1359, 1376 CC; Portugal: art. 233 CC; Uruguay: art. 1267 CC; Venezuela: art. 1.137 CC & art. 114 CCOM.

⁷² Sobre las críticas y desventajas de esta regla ver Oviedo (2008, p. 103).

términos podrían prevalecer sobre la oferta original (condiciones generales del comprador) si la conducta del comprador, tal como el pago del precio o la recepción de las mercaderías conforme a los términos establecidos en la contraoferta, indican aceptación.

Además, algunos de los códigos mercantiles contienen entre sus disposiciones sobre formularios estándar un mecanismo de aceptación tácita de formularios que también refleja la doctrina del último disparo. Conforme al derecho de El Salvador, Guatemala y Honduras, en los contratos realizados por medio de formularios o documentos emitidos unilateralmente por una de las partes, si los términos generales de tales documentos son diferentes a aquellos originalmente aceptados, la otra parte puede desistirse del contrato o pedir la rectificación dentro de los 15 días siguientes a la recepción de documento estándar. Ya que a falta de ello, el silencio se entenderá como una aceptación de los términos estándar que se desvían del acuerdo original⁷³. El derecho guatemalteco añade que si dentro de los 15 días siguientes la parte que expide el documento estándar no declara que la rectificación no es posible, la rectificación en todos los términos será considerada como aceptada⁷⁴.

VIII. Aceptación tardía

Una regla parecida pero no igual a la contenida en el artículo 21(1)(2)⁷⁵, la disponen algunos derechos iberoamericanos que expresamente establecen el deber de comunicar la aceptación tardía. Así, si la aceptación, bajo cualquier circunstancia, llega

⁷³ El Salvador: 977 CCOM; Guatemala: art. 673 CCOM; Honduras: art. 729 CCOM.

⁷⁴ Guatemala: art. 673 CCOM.

⁷⁵ Artículo 21 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. (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 de que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario de que considera su oferta caducada o le envíe una comunicación en tal sentido.

con demora, esto deberá de ser comunicado al destinatario inmediatamente, so pena de compensarlo por los daños y perjuicios en que pudiera incurrir el destinatario que confía de la efectividad de su aceptación⁷⁶.

IX. Retiro de la aceptación

Mientras que algunos de los derechos Iberoamericanos, al igual que la CISG⁷⁷, expresamente señalan que la aceptación puede ser retirada por el destinatario antes o al mismo tiempo en que el oferente la conoce⁷⁸, otros derechos declaran que la aceptación puede ser retirada si el retiro llega al oferente antes o al mismo tiempo de la aceptación⁷⁹.

X. Momento de la perfección del contrato

Al igual que en la CISG⁸⁰, en los derechos iberoamericanos el contrato se perfecciona en el momento en que la aceptación surte efecto. Como ha sido tratado, dependiendo de la regla adoptada por el derecho respectivo, el contrato se podrá tener por celebrado cuando la aceptación se expida, se reciba o se conozca (ver VI., 2., atrás).

XI. Presunción de llegada

De forma similar a lo provisto por la CISG⁸¹, algunos derechos iberoamericanos establecen una presunción de llegada de la

⁷⁶ Brasil: art. 430 CC; Chile: art. 98 CCOM; Ecuador art. 142 CCOM; Guatemala: art. 1525 CC; Paraguay: art. 684 CC.

⁷⁷ 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.

⁷⁸ Argentina: art. 1149 CC; Bolivia: art. 458 CC; Guatemala: art. 1527 CC; Perú: art. 1386 CC.

⁷⁹ Brasil: art. 433 CC; México: art. 1808 CC; Uruguay: art. 1265 CC.

⁸⁰ Artículo 23 CISG: El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

⁸¹ 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 direc-

aceptación que liga los aspectos anteriores al conocimiento de la misma. Así, conforme al derecho portugués, el contrato se forma cuando la aceptación es recibida o conocida por el oferente⁸². Por lo tanto, la aceptación podrá surtir efecto aun cuando la misma no sea recibida, si el oferente la conoce⁸³. También en Venezuela, el contrato se considera celebrado tan pronto como el oferente conozca la aceptación del destinatario⁸⁴, y se presume que el oferente conoce la oferta desde que la misma llega a su domicilio, a menos que pruebe que, sin culpa, éste fue incapaz de conocer la aceptación aun cuando ésta había llegado a su domicilio⁸⁵.

XII. Conclusión

El análisis comparativo de las reglas clásicas sobre la formación del contrato mantiene importancia. Las lagunas evidentes en algunos códigos justifican la comparación con otros códigos de la región a efecto de, a través de una interpretación funcional, derivar reglas apropiadas para dar respuesta a los eventos de la formación del contrato.

Por otro lado, el conocimiento claro de los efectos y requisitos de la oferta y la aceptación es necesario para la discusión actual sobre la formación del contrato a partir medios modernos de comunicación electrónica. Solo un conocimiento preciso de la extensión e intención de la legislación del siglo diecinueve, principios del veinte, podrá realmente abrir el debate sobre la conveniencia y eficacia de las reglas clásicas para tratar el tema de la formación del contrato por medios electrónicos. Si bien no hay espacio aquí para ejemplificar cómo las reglas clásicas complementan las disposiciones modernas sobre la formación de los contratos a partir de medios electrónicos, invito a consultar un capítulo que lo hace y que ha sido redactado por este autor en una ocasión previa (Muñoz, 2010, pp. 115–117).

ción postal, en su residencia habitual.

⁸² Portugal: art. 224 CC.

⁸³ Portugal: De Lima Pinheiro, p 270.

⁸⁴ Venezuela: art. 1.137 CC & art. 115 CCOM.

⁸⁵ Venezuela: art. 1.137 (5) CC.

Los párrafos anteriores deben entonces servir como un punto de partida para la discusión que actualmente tiene lugar sobre la eficacia y conveniencia de las reglas expuestas para tratar el fenómeno de la celebración de los contratos modernos. Así, exhorto a los estudiantes de la Facultad de Derecho de la Universidad de la Sabana, Colombia, a ir más allá de la humilde descripción hecha en este trabajo. Está en ustedes comprender y proponer un mejor derecho.

Referencias

- Antunes Valera, J. (2003). *Das Obrigações em Geral* (10a ed.). Coimbra: Almeida.
- Azar, E. (2005). *La Contratación por Medios Electrónicos*. México: Porrúa.
- Baudrit Carrillo, D. (2000). *Los Contratos Traslativos del Derecho Privado - Principios de Jurisprudencia* (2a ed.). San José: Juricentro.
- Brenes, A., Ramírez, M., & Trejos, G. (1998). *Tratado de los Contratos* (5a ed.). San José: Editorial Juricentro.
- Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil de Argentina. (1986, agosto 4). *Adyco S.A. vs Mizrahi Aldo R.* JA 1987-II-535.
- Cámara Nacional de lo Civil de Argentina. (1988, agosto 10) *Municipalidad de Buenos Aires vs Consorcio Colombres*. 1175/77.
- Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Argentina. (1990, abril 11). *Castelar S.A. vs Maralc SRL*. JA 1990-IV-165.
- Camargo Marín, V. (2007). *Derecho Comercial Boliviano* (3a ed.). La Paz: Grupo Impresor.
- Castillo Freyre, M. (2002). *Tratado de la Teoría General de los Contratos* (Vol. 1). Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- Cevallos Vázquez, V. (2005). *Contratos Civiles y Mercantiles* (Vol. 1). Quito: Editorial Jurídica del Ecuador.
- Corte Suprema de Justicia de Colombia. (1980). Sentencia del 16 de octubre, Sala de Casación Civil, M.P. Ricardo Uribe Holguín.
- Corte Suprema de Justicia de Colombia. (1995). Sentencia del 8 de marzo, Sala de Casación Civil, Magistrado Ponente Pedro Lafont Pianetta. Expediente: 4473. Recuperado el 2 de mayo de 2013 de <http://190.24.134.69/busquedadoc/FULLTEXT.ASPX>
- Corte Suprema de Justicia de Colombia. (2001) Sentencia del 04 de abril, M. P. Jorge Antonio Castillo Rugeles. Exp. 5716.
- Corte Suprema de Justicia de la Nación de Argentina. (1989, noviembre 9). Roco, Juan C. y otra vs. Provincia de Santa Fe. Fallos 312:2152.
- Corte Suprema de Justicia de Perú. (2002, julio 19). Resolución 001860. Sala Civil Transitoria.
- Corte Suprema de Justicia de Perú. (2008, marzo 27). Resolución 005211. Sala Civil Permanente.
- De Lima Pinheiro, L. (2005). *Dereito Comercial Internacional*. Lisboa: Edições Almeida.
- España. (1889). Código Civil, Real Decreto.
- Fajardo Fernández, J. (2001). *La Compraventa con Precio Determinable*. Madrid: Editorial Edijus.
- Farina, J. (2005). *Contratos Comerciales Modernos* (3a ed.). Buenos Aires: Astrea.
- Gomes, O. (2008). *Contratos* (26a ed.). São Paulo: Forense.
- Guardiola Sacarrera, E. (2001). *La compraventa internacional: importaciones y exportaciones* (2a ed.). Barcelona: Bosch.

- Kaune Arteaga, W. (1992). *Curso de derecho Civil Contratos* (Vol. I). La Paz: Editorial Jurídica Zegada.
- León Tovar, S. (2004). *Los Contratos Mercantiles*. México: Oxford University Press.
- Llobet Aguado, J. (1996). *El Deber de Información en la Formación de los Contratos*. Madrid: Marcial Pons.
- Miranda, A. (1996a). *De la Compraventa*. San Salvador: Editorial Delgado Universidad “Dr. José Delgado”.
- Miranda, A. (1996b). *Guía Para el Estudio del Derecho Civil III, Obligaciones*. San Salvador.
- Muñoz, E. (2010). *Modern Law of Contracts and Sales in Latin-America, Spain and Portugal*. The Hague: Evelen International Publishing.
- Obando Peralta, J. (2001). Los Contratos Electrónicos y Digitales. *Revista de Derecho Informático*, 039.
- Oviedo Albán, J. (2008). *La Formación de Contrato: tratos preliminares, oferta, aceptación*. Bogotá: Temis.
- Perales Vizcasillas, P. (2003). Formación. En Morán Bovio, D. *Comentario a los Principios de Unidroit para los Contratos del Comercio Internacional* (pp. 107-165). Navarra: Thomson-Aranzadi.
- Presidencia de la República. (1971). Código de Comercio, Decreto 410, Diario Oficial No 33.339. Colombia.
- República de Argentina. Congreso de la República. (1869). Código Civil, Ley 340.
- República de Bolivia. Presidencia de la República. (1975). Código Civil, Decreto - ley 12760, Gaceta No 800.
- República de Bolivia. Código de Comercio (CCOM). (1977, febrero). Propuesta u oferta, art. 826.

- República de Brasil. Presidencia da República. (2002). Código Civil, Ley 10.406.
- República de Chile. Presidencia de la República. (1865). Código de Comercio.
- República de Chile. Ministerio de Justicia. (1885). Código Civil, D.F.L. 2-95.
- República de Costa Rica. (1885, 1888). Código Civil, Ley 30, Ley 63.
- República de Cuba. Asamblea Nacional del Poder Popular. (1987). Código Civil, Ley 59.
- República de Ecuador. (1970). Código Civil.
- República de El Salvador. Corte Suprema de Justicia de El Salvador Centro de Documentación Judicial. (1859). Código Civil, Decreto Ley.
- República de Guatemala. Presidencia de la República. (1963). Código Civil, Decreto-Ley 106.
- República de Honduras. Congreso Nacional de Honduras. (1898). Código de Comercio, Norma 73-50.
- República de Nicaragua. Presidencia de la República. (1931). Código Civil, Decreto.
- República de Paraguay. Congreso de la República. (1876). Código Civil, Ley 1.183.
- República de Venezuela. Congreso de la República. (1982). Código Civil, Decreto, Gaceta No 2.990.
- República Oriental de Uruguay. Corte Suprema de Justicia. (1995). Código Civil.
- Saldias Collao, O. (2006). *El Contrato de Compraventa Internacional en el Comercio Chile-Unión Europea*. Santiago: Ediciones Metropolitana.

- Sierralta Ríos, A. (1997). *La Compraventa Internacional y el Derecho Peruano*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Supremo Tribunal de Justicia de Portugal. (2001). Pronunciamiento del 4 de octubre.
- Supremo Tribunal de Justicia de Portugal. (2002). Pronunciamiento del 12 marzo.
- Supremo Tribunal de Justicia de Portugal. (2006). Pronunciamiento del 21 de junio.
- Supremo Tribunal de Justicia de Portugal. (2007). Pronunciamiento del 27 de noviembre.
- Supremo Tribunal de Justicia de Portugal. (2008a). Pronunciamiento del 19 de febrero.
- Supremo Tribunal de Justicia de Portugal. (2008b). Pronunciamiento del 22 mayo.
- Supremo Tribunal de Justicia de Portugal. (2008c). Pronunciamiento del 13 de marzo.
- Tribunales Colegiados de México. (1995, mayo). Novena Época, Registro 205'193, SJF I.
- Tribunales Colegiados de México. (2005a, septiembre). Novena Época. Registro 177'335, SJF XXII.
- Tribunales Colegiados de México. (2005b, octubre). Novena Época. Registro 177'052, SJF XXII.
- Tribunal Constitucional de España. (1991). Audiencia Provincial de Lérida, Pronunciamiento del 16 de Enero. España.
- Tribunal Superior de Justicia de Brasil. (2006). Pronunciamiento del 6 de marzo, Ministro Jorge Scartezzini, RO 39/MG.

Tribunal Supremo de España. (1993). Pronunciamiento del 26 de marzo.

Tribunal Supremo de España. (1996a). Pronunciamiento del 30 de mayo.

Tribunal Supremo de España. (1996b). Pronunciamiento del 5 de diciembre.

Vásquez, O. (2008). *Contratos Mercantiles*. México: Porrúa.