

La incorporación de las comunicaciones electrónicas en los contratos de compraventa internacional de mercaderías

*The incorporation of electronic communications in contracts
of international sale of goods*

Rosangelina FONTALVO RAMOS

Abogada, especialista en Derecho Comercial de la Universidad del Rosario (Colombia).
Estudios de Máster en Derecho Privado Patrimonial de la Universidad de Salamanca,
Doctoranda en Derecho Privado de la misma Universidad
rosafontalvo@gmail.com

Fecha de recepción: 28 de septiembre de 2016

Fecha de aceptación definitiva: 24 de octubre de 2016

Resumen

Todo proceso de armonización y unificación del Derecho se enfrenta a problemáticas coyunturales que ponen a prueba su adaptabilidad al entorno constantemente cambiante de la sociedad. El presente artículo, bajo la guía exclusiva de la labor desarrollada por la CNUDMI, se enfoca en la adecuación de la

Abstract

Each process of harmonization and unification of law faces conjuncture problems which tests its adaptability to the continually changing society. This article, guided exclusively by the UNCITRAL's work is focused on the adequacy of the Convention on Contracts for the International sale of Goods for an electronic

Rosangelina FONTALVO RAMOS
La incorporación de las comunicaciones
electrónicas en los contratos de compraventa
internacional de mercaderías

Ars Iuris Salmanticensis,
vol. 4, Junio 2016, 103-121
eISSN: 2340-5155
© Ediciones Universidad de Salamanca - CC BY-NC-ND

normativa de la compraventa internacional de mercaderías a un entorno electrónico, a través de la incorporación de las comunicaciones electrónicas en el intercambio de declaraciones de voluntad entre las partes.

Palabras clave: Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías; Convención sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales; Formación y Perfeccionamiento del Contrato.

spectrum through the use of electronic communications in international contracts.

Key words: *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods; United Nations Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts; Formation and Conclusion of the contract.*

1. INTRODUCCIÓN

El contrato de compraventa puede ser considerado como aquel que refleja de una manera suficientemente clara la función del tráfico mercantil, resultando evidente que al introducirle un elemento internacional se harán más visibles ciertas cuestiones que, aun existiendo en una compraventa interna, se tornarán más conflictivas en un entorno internacional. Como consecuencia de lo anterior, se estará frente a la existencia de una pluralidad de ordenamientos nacionales que, bajo una aparente uniformidad, incorporan soluciones diferentes a distintos aspectos del contrato, haciendo que la complejidad ya referida se magnifique.

Tal situación no ha sido desconocida en la esfera internacional, de tal manera que para la compraventa internacional se emprendió una labor armonizadora y unificadora desde diferentes ámbitos, desarrollada por organizaciones internacionales e igualmente por cámaras de comercio y asociaciones privadas, si bien para el desarrollo del presente artículo me situaré exclusivamente en la labor realizada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (en adelante, CNUDMI), reconocida como el órgano jurídico central del sistema de las Naciones Unidas en el entorno del Derecho mercantil internacional. Se trata de un órgano de composición universal que se dedica a la modernización y armonización de las reglas del comercio internacional y se compone en su interior por 6 grupos de trabajo que tienen como labor la preparación sustantiva de los temas del programa de trabajo de la Comisión. Estos grupos son: Grupo de Trabajo I (Microempresas y Pequeñas y Medianas Empresas), Grupo de Trabajo II (Arbitraje y Conciliación), Grupo de Trabajo III (Solución de Controversias en Línea), Grupo de Trabajo IV (Comercio Electrónico), Grupo de Trabajo V (Régimen de la Insolvencia) y Grupo de Trabajo VI (Garantías Reales)¹.

1. Para una información más completa, consúltese la página oficial de la [cnudmi en http://www.uncitral.org](http://www.uncitral.org).

Bajo el seno de la CNUDMI se elaboró la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobada en Viena el 11 de abril de 1980 (en adelante, CCIM), entrando en vigor el 1 de enero de 1988, proporcionándose un texto uniforme para la regulación de la compraventa internacional de mercaderías, siendo manifiesto su éxito teniendo en consideración los 84 Estados que hoy hacen parte de la misma².

Por otro lado, es indiscutible cómo el proceso de la globalización convierte al comercio internacional en un terreno de constante y apresurado cambio, introduciéndose de manera contundente nuevas dinámicas de contratación que, a primera vista, agilizan y aportan mayor flexibilidad a las transacciones internacionales –un claro ejemplo es el hecho de que cada vez es más frecuente el perfeccionamiento de los contratos a través de medios electrónicos de comunicación– pero que de fondo también pueden llegar a ser altamente conflictivas si no se regulan de la manera adecuada.

El grupo de trabajo IV de Comercio Electrónico de la CNUDMI, en desarrollo de su función, elaboró dos Leyes modelo, la primera, sobre Comercio Electrónico de 1996 (LMCE) y, la segunda, sobre firmas electrónicas de 2001 (LMFE), para, posteriormente, elaborar una Convención relativa a la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales de 2005 (UNEIC)³.

Con la entrada en vigor el 1 de marzo de 2013 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales, de manera inmediata me surgió la inquietud acerca de si las disposiciones contenidas en algunos instrumentos internacionales existentes, específicamente las de la Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de

2. La Convención actualmente forma parte del Derecho interno de 84 países: Albania, Alemania, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Bahrein, Belarús, Bélgica, Benin, Bosnia-Herzegovina, Brasil, Bulgaria, Burundi, Canadá, Chile, China, Chipre, Colombia, Congo, Croacia, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Gabón, Georgia, Ghana, Grecia, Guinea, Guyana, Honduras, Hungría, Iraq, Islandia, Israel, Italia, Japón, Kirguistán, la ex República Yugoslava de Macedonia, Lesotho, Letonia, Líbano, Liberia, Lituania, Luxemburgo, Madagascar, Mauritania, México, Mongolia, Montenegro, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Paraguay, Perú, Polonia, República Árabe Siria, República Checa, República de Corea, República de Moldova, República Dominicana, Rumanía, San Marino, San Vicente y las Granadinas, Serbia, Singapur, Suecia, Suiza, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Venezuela, Vietnam y Zambia. Toda la información actualizada sobre la lista y Estados parte de la Convención puede consultarse en http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html (15 de octubre de 2016).

3. La Convención actualmente forma parte del Derecho interno de 7 Países: Congo, Federación de Rusia, Honduras, Montenegro, República Dominicana, Singapur, Sir Lanka. Toda la información actualizada sobre la lista y Estados parte de la Convención puede consultarse en http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/electronic_commerce/2005Convention_status.html (15 de octubre de 2016).

Mercaderías, podían llegar a ser inadecuadas en un entorno de Comercio Electrónico (en adelante, C-E), planteando así dos hipótesis: la primera, si puede llegar a afirmarse que estamos frente a una «colisión» o «contradicción» entre las disposiciones contenidas en la CCIM, específicamente las relativas a la formación del contrato, por ser inapropiadas frente a las nuevas dinámicas de contratación internacional que, por supuesto, no fueron previstas en el momento en que fue redactada la misma; y la segunda, y en contraposición con la primera, si se puede aseverar la aplicación paralela y autónoma de ambas Convenciones, sin llegar a cuestionar la vigencia de la CCIM para las transacciones involucradas en el entorno del comercio internacional actual.

En procura de dar respuesta a las cuestiones planteadas, en un primer plano me enfocaré en las disposiciones contenidas en la segunda parte de la CCIM relativas a la formación de los contratos, puesto que es sobre la parte en la que podría tener mayor injerencia la utilización de comunicaciones electrónicas. En un segundo apartado, me referiré de una manera somera a lo dispuesto en la UNEIC, para que, a través del entendimiento de las disposiciones contenidas en los dos textos convencionales, me sea posible el planteamiento de las premisas que, poco a poco, guiarán de la manera más contundente las conclusiones que darán respuesta a las hipótesis planteadas.

2. LA FORMACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS A LA LUZ DE LA CONVENCIÓN DE VIENA

Empecemos con la precisión atinente a que de la lectura y análisis de la primera parte de la CCIM se logra establecer que el instrumento es aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, entendiéndose éstas como bienes corporales⁴, entre partes que tengan sus establecimientos en territorios de Estados diferentes (art. 1)⁵, regulando exclusivamente la formación del contrato de compraventa y su

4. No se tiene en cuenta si son sólidos, usados o nuevos, vivos o inanimados (inclusive animales vivos), condiciones que pueden no existir al momento de la conclusión del contrato. Este supuesto guarda una semejanza con la venta de cosa futura. Cf. CALVO CARAVACA, A. L. 1993: «Consideraciones en torno al artículo 1 de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías». En M. Pérez González (coord.): *Hacia un nuevo orden internacional y europeo: estudios en homenaje al profesor don Manuel Díez de Velasco*. Madrid: Tecnos, 1330. Igualmente recogido en FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. y CALVO CARAVACA, A. L. 1997: «El contrato de compraventa internacional de mercancías». En A. L. Calvo Caravaca y L. Fernández de la Gándara (dirs.): *Contratos internacionales*, tomo I. Madrid: Tecnos, 147.

5. Se excluyen la nacionalidad de las partes, el carácter civil o comercial de las partes o del contrato como criterios para determinar la internacionalidad del contrato, siendo el criterio transfronterizo el adoptado por el Convenio.

cumplimiento, excluyendo, salvo disposición en contrario, los temas de validez del contrato⁶, las estipulaciones y cualquiera de los demás usos, los posibles efectos que el contrato pueda tener sobre la propiedad de las mercaderías vendidas, la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías, o los daños causados por el vendedor a bienes pertenecientes a terceros⁷.

La CCIM no regula todas las compraventas internacionales, el art. 2 ofrece un listado taxativo de las compraventas excluidas, obedeciendo a motivos diferentes, y así como hace mención LLAMAS POMBO⁸, tal exclusión puede acomodarse en tres categorías. La primera obedece al destino que se pretende dar al bien adquirido, en tanto que se excluyen las mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico (salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso). La segunda categoría obedece a las modalidades de celebración del negocio y al tipo de operación, quedando excluidas las realizadas en subastas y ventas judiciales. La tercera modalidad obedece a la tipología de los bienes vendidos, la cual se divide a su vez en tres grupos: el primero se refiere a las compraventas de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; el segundo grupo se refiere a la compraventa de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves (ya que se trata de bienes sometidos a un régimen de registro que se asemeja al de los inmuebles), y el tercer grupo se refiere a la compraventa de electricidad.

Tras dejar claro lo anterior, se debe tener presente que con sujeción al carácter dispositivo de la Convención –carácter que cobrará mayor relevancia en el desarrollo del presente artículo– son las partes quienes deciden si aplicar la Convención, prescindir por completo de su normatividad o alterar los efectos de sus disposiciones, evidentemente sólo en el caso en que al contrato le sea aplicable la CCIM de acuerdo a lo dispuesto en su art. 1.

Cuestión característica de la celebración de un contrato entre ausentes es que la sucesión de los actos de acercamiento y negociación que conducirán al mismo se

6. En una decisión se manifestó expresamente que la CCIM no regula las cuestiones jurídicas relativas a la falta de consentimiento mutuo debido a error o equivocación. Laudo núm. 10329 de 2000 de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.

7. La razón de la exclusión es que no se quiere interferir con las diversas leyes nacionales que gobiernan esta cuestión (leyes dedicadas a la regulación de la responsabilidad causada por los productos defectuosos). ILLESCAS ORTIZ, R. y PERALES VISCASILLAS, M. del P. 2003: *Derecho mercantil internacional: El Derecho Uniforme*. Madrid: Centro de estudios Ramón Areces, S. A., 107.

8. Clasificación desarrollada por LLAMAS POMBO, E., con la colaboración de MAESTRE CASAS, P. 2014: «La Compraventa internacional». En E. Llamas Pombo: *La Compraventa*. Madrid: La Ley, 1176-1177.

realizarán entre partes que se encuentran en lugares diferentes y, por ello, resulta de especial relevancia para la Convención fijar el esquema a través del cual se verificará la formación del contrato, optando, por tanto, por el esquema clásico de la concurrencia entre oferta y aceptación, sin llegar a regular los supuestos en los que al contrato le preceden negociaciones entre partes, que impiden distinguir una oferta de la aceptación, o en las que el contrato es de formación sucesiva.

Dispone el art. 14.1 que la oferta debe ser precisa (es decir, que señale la mercancía, cantidad y precio o que prevea un medio para determinarlo) y que se indique la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Será eficaz (art. 15.1) a partir del momento en que «llega» a su destinatario, por lo que, haciendo una lectura paralela con el artículo 24, se entiende que la oferta «llega» a su destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario: personalmente, en su establecimiento, dirección postal o, si carece de éstos, en su residencia habitual⁹.

La oferta puede ser revocable¹⁰ hasta su aceptación o irrevocable¹¹ durante un cierto periodo de tiempo; en caso de ser irrevocable podrá ser retirada no excediendo ciertos límites. A su vez, el destinatario de la oferta puede rechazar¹² su contenido (art. 17), lo que significaría la extinción de la oferta. El rechazo es efectivo cuando «llega» al oferente conforme a la regla establecida en el art. 24 ya referido. El rechazo impide que la oferta reviva, es decir, que si el destinatario se arrepiente del rechazo no puede pretender volver a aceptar la oferta. Por último, la oferta se considerará extinguida¹³,

9. Sentencia Oberlandesgericht München, Alemania, 3 de diciembre de 1999.

10. Respecto al límite de la facultad revocatoria la Convención modifica la regla general de la recepción y se inclina por la teoría de la emisión, por cuanto la revocación debe llegar al destinatario antes de que éste haya enviado (emitido) la declaración de aceptación. Cuando el oferente manifiesta que la oferta es irrevocable, cualquier manifestación del oferente que quiera dejar sin efecto la oferta será ineficaz y existirá contrato.

11. La oferta será irrevocable cuando: a. la oferta expresa o implícitamente indique que es firme o irrevocable; b. se establezca un plazo fijo de tiempo para la aceptación; y c. el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en ella. Este último es una clara aplicación del principio de confianza derivado de la regla de la buena fe, requiriéndose, por tanto, que tal confianza pueda demostrarse de forma objetiva en personas que actúan de modo diligente. DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L. 1998: *La compraventa internacional de mercaderías – Comentario de la Convención de Viena*. Madrid: Civitas S. A., 177.

12. Con relación al rechazo de la oferta la Convención sigue también el criterio de la recepción, de cuya lectura se infiere que antes de la llegada de la oferta el destinatario puede cambiar de opinión y emitir una aceptación siempre que ésta llegue primero.

13. La doctrina señala otras causas de extinción de la oferta que no se encuentran expresamente en las disposiciones de la CCIM, como la muerte o incapacidad de cualquiera de los contratantes o la declaración de quiebra o concurso. Tales previsiones constituyen una laguna en el texto convencional, por lo que deben ser colmadas por la norma interna invocada por la

aun siendo irrevocable, cuando su rechazo llegue al oferente (art. 17)¹⁴, artículo que debe ser leído en concordancia con los arts. 24 y 27 de la CCIM¹⁵.

En el otro extremo, tenemos que la aceptación (párrafo 1. del art. 18) es la declaración que puede hacerse verbalmente¹⁶, por escrito¹⁷ o a través de un acto que contenga un asentimiento a la oferta, los cuales pueden ser expresos o tácitos, este último entendido como la ejecución de actos concluyentes, lo cual, a su vez, tiene dos reglas generales: la primera consiste en que tal aceptación no está exonerada del requisito de la comunicación o de la llegada a conocimiento del oferente; y la segunda determina que no surte efectos tal aceptación si el asentimiento del aceptante no llega al conocimiento del oferente o no llega en los plazos establecidos.

Para que la aceptación surta efectos (párrafos 2 y 3 del art. 18) debe llevarse a cabo de manera tempestiva, lo que significa que debe hacerse antes de que la oferta se extinga. La aceptación tardía surtirá efecto si el oferente sin demora informa verbalmente de ello al destinatario o a través de una carta, manera mediante la cual el oferente otorga el valor a la aceptación¹⁸. Al igual que ocurre con la oferta, la Convención faculta a que la parte que procede a aceptar pueda retirar su aceptación si su retiro llega al oferente antes de que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento (art. 18). Si la aceptación modifica la oferta, es un rechazo de la misma y se considera una contraoferta¹⁹.

norma de conflicto correspondiente. VÁZQUEZ LEPINETTE, T. 2000: *La compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*. Pamplona: Aranzadi, 109.

14. Sentencia Landgericht Oldenburg, Alemania, 28 de febrero de 1996.

15. Art. 27 de la CCIM: «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 trasmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho de invocar tal comunicación».

16. Sentencia de la U. S. District Court, Michigan, Estados Unidos de América, 28 de septiembre de 2007.

17. Sentencia del Tribunal Supremo, España, 28 de enero de 2000.

18. Laudo núm. 7844 de 1994 de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional ICC.

19. Suponiendo que la respuesta a una oferta contiene elementos nuevos o diferentes, sólo se entenderá como aceptación cuando los elementos nuevos o diferentes no alteren sustancialmente la oferta y, sin demora injustificable, el oferente objete esos elementos. Si no se objetan las condiciones del contrato, éstas serán las mismas de la oferta con todas las modificaciones de la aceptación. Caso contrario será si los elementos nuevos o diferentes alteran sustancialmente las condiciones del contrato, los cuales, a su vez, deben ser aceptados para que el contrato se dé por concluido. ESPLUGUES MOTA, C. 1999: *Contratación internacional*. 2.ª edición. Valencia: Tirant lo Blanch, 300. Con relación a este tema, un tribunal concluyó que, con arreglo al párrafo 1) del artículo 19, existía una contraoferta cuando se ha manifestado la intención de continuar las negociaciones, tal como lo expresó un responsable al decir: «Por la presente confirmamos los aspectos expuestos más arriba; los detalles se discutirán el 11 de junio». Sentencia del Tribunal Popular Intermedio de Hangzhou de 2002, República Popular China.

La cuestión acerca de cuándo se entiende perfeccionado el contrato recibe diferentes tratamientos dependiendo de los ordenamientos internos, respondiendo a teorías y concepciones jurídicas diferentes, por lo cual resulta significativo tener presente cuándo la oferta y aceptación adquieren su eficacia a la luz de la CCIM, lo que, en resumen, debe comprenderse que se rige por el término «llega» del art. 24.

Es la teoría de la recepción la adoptada en el artículo citado, de modo que es la que determinará el momento en que se produce la efectividad de las declaraciones de voluntad escritas, que se disciplinan en la segunda parte de la CCIM, relativas a la oferta, retirada, aceptación o cualquier otra manifestación de intención. Pero ha de precisarse que lo anterior difiere de la efectividad de las declaraciones de voluntad realizadas de forma oral²⁰ y de la perfección del contrato cuando la oferta requiere de parte del destinatario algún acto en relación con la oferta (envío de las mercancías o pago del precio)²¹.

La intención de referirme ligeramente a la oferta, a la aceptación y al momento en que se entiende perfeccionado el contrato a la luz de la CCIM trasciende con el objeto de crear una base que, conjugada con lo dispuesto en el art. 11²² relativo a la forma y prueba del contrato y el art. 7 relativo a la interpretación e integración de lagunas de la Convención –disposiciones a las que me referiré posteriormente–, constituyen la pieza clave para adaptar las disposiciones contenidas en la CCIM a un entorno de C-E.

3. LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LA UTILIZACIÓN DE LAS COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS EN LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

Sobre la UNEIC cabe señalar, en primera instancia, que su finalidad es «ofrecer soluciones prácticas para las cuestiones que plantea la utilización de medios electrónicos de comunicación para la celebración de contratos internacionales»²³ y no «establecer

20. En las que se exige que la aceptación se declare, emita, llegue y sea conocida, momento último en el que el contrato finalmente se perfecciona.

21. Para estos casos, el momento determinante de la perfección del contrato es el instante en que el aceptante se desprende de su declaración de voluntad ya manifiesta.

22. Este artículo dispone que el contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. La Convención se refiere a telegrama o télex al mencionar el término por escrito, pero la doctrina tiende a incluir dentro de esta expresión al fax y los demás mecanismos electrónicos de comunicación. ESPLUGUES MOTA, C. 1999: *Contratación internacional*. 2.ª edición. Valencia: Tirant lo Blanch, 302.

23. Al igual que en la CCIM, en la UNEIC el lugar en el que se encuentre el «establecimiento» determinará la internacionalidad del contrato, enfatizando igualmente las exclusiones y reducciones a las que hay lugar respecto al ámbito de aplicación de la misma; por tanto, quedan

reglas uniformes que regulen cuestiones contractuales sustantivas»²⁴. Lo anterior se matiza en los arts. 11 y 14 sobre temas relacionados con la oferta contractual (art. 11), la contratación automatizada (art. 14) o al error²⁵, ya que no siempre es fácil establecer una separación estricta entre cuestiones técnicas y sustantivas en el C-E²⁶.

La Convención se circunscribe sólo a las comunicaciones electrónicas que tienen que ver con los contratos (art. 1.1)²⁷, estableciendo, a su vez, un criterio de internacionalidad²⁸ para delimitar su ámbito de aplicación. Respecto de las comunicaciones electrónicas, primero debe entenderse «comunicaciones» como toda exposición, declaración, reclamación, aviso o solicitud, incluida una oferta y la aceptación de ésta que las partes hayan de hacer o decidan hacer con relación con la formación o el cumplimiento del contrato (art 4.a), siendo «electrónica» toda aquella que las partes hagan por medio de mensajes de datos (art 4.b), y esto a través de información generada,

excluidas todas aquellas operaciones que no se inserten en la actividad comercial empresarial de carácter comercial, específicamente las materias que versen sobre los contratos que tienen como fin el consumo, las correspondientes al ámbito financiero y los títulos de tradición y de instrumentos de pago o crédito.

24. Sobre la UNEIC (2005) disponible en la página oficial de la CNUDMI http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/electronic_commerce/2005Convention.html (15 de octubre de 2016).

25. En cualquier ordenamiento jurídico, el error es muy amplio y abarca situaciones diferentes, como por ejemplo el error vicio, sin embargo, el supuesto que trata el art. 14 de la UNEIC consiste en que una persona física cometa un error al introducir los datos de una comunicación electrónica intercambiada con el sistema automatizado de mensajes de la otra parte, siempre que dicho sistema no le brinde la oportunidad de corregir el error. Dicho lo anterior, la Convención condiciona a que el error: a. lo cometa una persona física, no un ordenador o cualquier otra máquina (si es este último el caso, el error se le atribuye a la persona en cuyo nombre funcione); b. que el error se circunscribe al derivado de colocar información equivocada en las comunicaciones que se intercambian en el entorno de un sistematizado de datos (error al introducir los datos); c. que la comunicación electrónica errada se intercambie con un sistema automatizado de mensajes y no con otra persona física a través de e-mail o chat; y d. que a la persona que yerra, el sistema no le proporcione oportunidad de corregir el error. OLIVA BLÁZQUEZ, F. 2007: «Análisis de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales». *Revista de Derecho patrimonial*, 2007, 19: 84.

26. MADRID PARRA, A. (dir.) y GUERRERO LEBRÓN, M. J. (coord.). 2007: *Derecho Patrimonial y tecnología – Revisión de los principios de la contratación electrónica con motivo del Convenio de las Naciones Unidas sobre contratación electrónica de 23 de noviembre de 2005 y las últimas novedades legislativas*. Madrid: Marcial Pons Ediciones Jurídicas y sociales, S. A., 71-73.

27. Art. 1.1 de la UNEIC: «La presente Convención será aplicable al empleo de las comunicaciones electrónicas en relación con la formación o el cumplimiento de un contrato entre partes cuyos establecimientos estén en diferentes estados».

28. Al igual que en la CCIM, se excluyen como criterios para determinar el ámbito de aplicación la nacionalidad de los contratantes, el carácter civil o mercantil de las partes o del contrato; lo determinante es que sus establecimientos se encuentren en Estados diferentes.

enviada, recibida o archivada por medios electrónicos o magnéticos, ópticos o similares, como pudieran ser, entre otros, el intercambio electrónico de datos, el correo electrónico, el telegrama, el télex o el telefax (art. 4.c).

De lo anterior, se revela que el concepto de comunicaciones electrónicas es muy amplio ya que quedan cubiertas todas las etapas de la vida del contrato, incluso desde antes que se haya llegado a formar (tratos preliminares), pasando por la propia formación, cumplimiento y ejecución.

Cuestión especialmente relevante es que la UNEIC dispone que la misma puede ser aplicable al empleo de comunicaciones electrónicas relacionadas con la formación o ejecución de un contrato que venga regido por una de las Convenciones que el art. 20²⁹ determina. A tal fin, se deberá acudir a las normas reguladoras de cada una de esas Convenciones para determinar su aplicabilidad o no.

El texto Convencional incorpora, como principios que regirán las disposiciones de la misma, la autonomía de la voluntad, contenida en el art. 3 de la Convención³⁰; la libertad de forma contemplada en el art. 9.1³¹ y 8.2³²; la no discriminación (art. 8.1)³³; la equivalencia funcional y, por último y de gran importancia, el principio de la inalterabilidad del Derecho preexistente.

29. El art. 20.1 de la Convención establece: «Las disposiciones de la presente Convención serán aplicables al empleo de comunicaciones electrónicas en lo concerniente a la formación o el cumplimiento de un contrato al que sea aplicable cualquiera de los siguientes instrumentos internacionales en los que un Estado contratante de la presente Convención sea o pueda llegar a ser parte: Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias arbitrales extranjeras (Nueva York, 10 de junio de 1958); Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 14 de junio de 1974) y su protocolo (Viena, 11 de abril de 1980); Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 11 de abril de 1980); Convenio de las Naciones Unidas sobre responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional (Viena, 19 de abril de 1991); Convención de las Naciones Unidas sobre garantías Independientes y Cartas de Crédito Contingente (Nueva York, 11 de diciembre de 1995); Convenciones de las Naciones Unidas sobre la cesión de créditos en el comercio internacional (Nueva York, 12 de diciembre de 2001)».

30. Art. 3 UNEIC: «Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o exceptuar o modificar los efectos de cualquiera de sus disposiciones».

31. Art. 9.1 de la UNEIC dispone: «Nada de lo dispuesto en la presente Convención obligará a que una comunicación o un contrato tenga que hacerse o probarse de alguna forma particular».

32. Art. 8.2 de la UNEIC dispone: «Nada de lo dispuesto en la presente Convención hará que una parte esté obligada a utilizar o aceptar información en forma de comunicación electrónica, pero su conformidad al respecto podrá inferirse de su conducta».

33. Art. 8.1 de la UNEIC dispone: «No se negará validez ni fuerza ejecutoria a una comunicación o a un contrato por la sola razón de que esa comunicación o ese contrato esté en forma de comunicación electrónica».

Esta Convención establece criterios para determinar el lugar³⁴ y el momento en que se produce el envío o la recepción de las comunicaciones electrónicas en relación con la formación o el cumplimiento de un contrato internacional (sin entrar a regular el momento ni el lugar de la perfección del contrato, regla que correspondería al Derecho sustantivo), tratándose por tanto de reglas para determinar cuestiones fácticas.

El criterio temporal se fija en relación con el momento en que la comunicación sale de un sistema informático y el de llegada a una determinada dirección electrónica. Puede decirse que la definición de «temporal» es «ciberespacial», pero la pauta para determinar la ubicación o lugar donde se producen el envío y la recepción se separa del lugar donde se encuentran los medios técnicos que permiten las comunicaciones telemáticas, y se enmarca en torno a la ubicación de los establecimientos del iniciador y del destinatario³⁵.

En conclusión, el momento de recepción es cuando el destinatario puede recuperar la comunicación electrónica en la dirección designada y el lugar de recepción será el de su establecimiento, incluso cuando la comunicación se haya recuperado en un lugar diferente desde el cual el destinatario haya accedido a su dirección electrónica³⁶.

4. LA INCORPORACIÓN DE COMUNICACIONES ELECTRÓNICAS EN LA FORMACIÓN Y CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Ya en este punto de la lectura resulta evidente que un sistema jurídico no puede quedar constreñido por normas inadecuadas a la realidad jurídica actual y, mucho menos, un sistema dedicado a la regulación de las transacciones mercantiles internacionales, por lo que le es exigible a todo proceso de unificación internacional del Derecho

34. En este punto se debe hacer la precisión de que el lugar de llegada del mensaje es más que todo un concepto realista. La regla relativa al lugar de envío y recepción de las comunicaciones electrónicas es muy simple y clara: «La comunicación electrónica se tendrá por expedida en el lugar en que el iniciador tenga su establecimiento y por recibida en el lugar en que el destinatario tenga el suyo, conforme se determine en función de lo dispuesto en el artículo 6 de la UNEIC». ORDUÑA MORENO, F. J. y AGUILERA ANEGÓN, G. (dirs.); PLAZA PENADÉS, J. y BALLUGUERA GÓMEZ, C. (coords.). 2009: *Comercio, Administración y registros electrónicos*. 1.^a Edición. Navarra: Aranzadi S. A., 300.

35. En la UNEIC se hace mención a «iniciador» y «destinatario», entendiéndose el primero como la persona física o jurídica que envía o genera un MD y por el segundo, la parte designada por el iniciador para recibir la comunicación, desde que no esté actuando a título de intermediario.

36. ORDUÑA MORENO, F. J. y AGUILERA ANEGÓN, G. (dirs.); PLAZA PENADÉS, J. y BALLUGUERA GÓMEZ, C. (coords.), *op. cit.*, 303-304.

de los negocios transnacionales el que se aparte de cualquier propuesta estática y que sea un sistema adaptable a las variaciones propias de una sociedad internacional.

Queda en evidencia que las normas de la CCIM se fijan textualmente en su formulación, pero su interpretación debe procurar una uniformidad espacial y temporal para que, consecuente con el dinamismo característico del comercio internacional, el texto pueda ser adaptado a las nuevas situaciones que se planteen³⁷. Para ello a la CCIM le fueron adjudicadas reglas a través de las cuales debe ser interpretada (art. 7)³⁸, resultando ser los criterios de interpretación que se han reiterado casi literalmente en numerosos Convenios internacionales y Leyes Modelo elaborados en el seno de la UNCITRAL y la UNIDROIT; un ejemplo relevante es su reproducción casi exacta en el art. 5.1 contenido en la UNEIC³⁹.

Consecuente con lo anterior y en relación a la introducción de las nuevas tecnologías como medio de contratación, la Comisión de Asesoramiento de la CNUDMI, al realizar una interpretación evolutiva uniforme, determinó que aunque en la Conferencia no se tuvieron en cuenta otros medios de comunicación más allá del télex o el telefax, las comunicaciones telemáticas son válidas a la luz de la CCIM, teniendo en cuenta que en la misma (art. 11) no se exige forma específica alguna⁴⁰.

Igual declaración fue aportada en la opinión n.º 1 del Consejo Consultivo de la Convención de Viena sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías⁴¹,

37. Al tomar en consideración el factor temporal puede resultar que una interpretación que era «correcta» en un momento determinado deje de serlo. El momento en que deja de ser correcta es difícil de determinar, ya que obedece a cambios lentos, y durante el periodo de indefinición pueden ser defendibles ambas posturas. LARENZ, K. 1980: *Metodología de la ciencia del Derecho*. Barcelona: Ariel, S. A., 349.

38. Art. 7 apartado 1 de la CCIM dispone: «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», y el apartado 2 del mismo artículo preceptúa: «Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella, se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la Ley aplicable en virtud de las normas de DIPr».

39. MARTÍNEZ CAÑELLAS, A. 2004: *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980*. Granada: Comares S. L., 100.

40. GARRO, A. M.; PERALES VISCASILLAS, P. y PÉREZ PEREIRA, M. 2004: «Comunicaciones electrónicas en la Convención de Viena de 1980». *Revista de la Contratación Electrónica*, 2004, 48: 3-10.

41. El Consejo Consultivo de la Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías es una iniciativa privada puesto que sus miembros no representan a sus países y su propósito principal es emitir opiniones relativas a la interpretación y aplicación de la Convención, ya sea a pedido de la parte interesada o por iniciativa propia. RAMBERG, C. (Rapporteur) 2003: «CISG-AC Opinion no. 1, Electronic Communications under CISG», disponible en <http://www.cisg-ac.org/> (15 de octubre de 2016).

respondiendo a una solicitud informal elevada por la Cámara de Comercio Internacional con relación a las comunicaciones electrónicas intercambiadas en el marco de la CCIM. Se expuso que es claro que para la época en que fue redactada la CCIM (década de los años 70), además del telegrama y el fax no se consideraron otros medios electrónicos pero que, dada la libertad de forma propuesta por la Convención, se entiende que es permitida la celebración de contratos electrónicamente.

Adicionalmente el art. 11 reconoce la pluralidad de medios de prueba para la existencia del contrato, incluyendo la prueba testifical. El tenor flexible de la disposición da pie a concluir que se admiten dentro de los elementos de prueba los registros computarizados y en consecuencia el intercambio de declaraciones de voluntad por medio de EDI (siglas en inglés de «Electronic Data Interchange», en español «Intercambio Electrónico de Datos») o correo electrónico (e-mail), así como la prueba de que el contrato se ha perfeccionado por medio de las comunicaciones electrónicas⁴².

A los efectos de los artículos 11, 12, 13, 21, 29 y 96 de la CCIM que contienen el término «por escrito», refiriéndose así a los documentos escritos sobre papel (u otro medio perdurable), haciendo una interpretación amplia se puede concluir que el prerrequisito «por escrito» se satisface siempre que la comunicación electrónica sea capaz de cumplir las mismas funciones que un mensaje en papel, es decir, la posibilidad de guardar (recuperar) el mensaje y entenderlo (comprenderlo)⁴³.

Como lo anticipé al inicio de éste texto, al carácter dispositivo de que goza no solo la CCIM sino también la UNEIC se le debe otorgar especial atención, entendiendo que son las partes quienes finalmente pueden o no acordar qué tipo de forma escrita pretenden usar (art. 6 CCIM); por ello, a menos que las partes hayan limitado la noción de escritura, debería haber una presunción en el sentido de que las comunicaciones electrónicas se incluyen en el término «por escrito»⁴⁴. Es pertinente recordar que tal presunción puede reforzarse o debilitarse conforme a la conducta previa de las partes o a los usos comunes art. 9.1 y 9.2 de la CCIM⁴⁵.

Ahora bien, lo que haré a continuación es conjugar las disposiciones de la parte II de la CCIM con las disposiciones de la UNEIC, recreando la aplicación paralela o

42. MOWBRAY, J. 2003: «The Application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods to E-Commerce Transactions: The Implications for Asia». 6 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mowbray.html#a1> (15 de octubre de 2016).

43. GARRO, A. M.; PERALES VISCASILLAS, P. y PÉREZ PEREIRA, M., *loc. cit.*, 9.

44. EISELEN, S. 1999: «Electronic commerce and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1980». 6 *EDI Law Review*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eiselen1.html> (15 de octubre de 2016).

45. EISELEN, S. 2002: «E-commerce and the CISG: Formation, formalities and validity». 6 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration*, <http://revistas.usal.es/index.php/ais/about/submissions#authorGuidelines> (15 de octubre de 2016).

complementaria de ambos textos convencionales al supuesto de un contrato de compraventa internacional de mercaderías celebrado por medios electrónicos, partiendo, claramente, del consenso expreso o implícito de las partes en hacer uso de comunicaciones electrónicas en determinado formato y en una dirección específica.

Lo primero que debo precisar es que la oferta surtirá efecto cuando «llegue» al destinatario (art. 15.1 de la CCIM), y que además la oferta, aun siendo irrevocable, podrá 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 destinatario (art. 15.2 de la CCIM).

En un contexto de comunicaciones electrónicas el término «llega» se corresponde con el momento en que la comunicación entra en el servidor del destinatario de la oferta⁴⁶, pero pueden ocurrir distintas variantes, tales como: a. Si el destinatario del retiro de la oferta se encuentra frente a dificultades para acceder a su servidor por problemas internos de su sistema de red, surge, entonces, un impedimento que está dentro de la «esfera de su influencia» y, por tanto, tal riesgo sólo le es imputable a él. b. La voluntad del destinatario de aceptar comunicaciones electrónicas es una cuestión determinante para establecer que un retiro electrónico ha «llegado» al oferente (conforme a una interpretación del art. 8 de la CCIM que regula la interpretación de la conducta de las partes), por lo que no basta únicamente con que tal retiro de la oferta haya entrado al servidor del destinatario. c. Al remitente le es imputable el riesgo cuando la dirección de correo electrónico no consta correctamente en el mensaje que contiene el retiro, ya que tal mensaje nunca llegará al destinatario, es decir, que no le será accesible. d. Nuevamente conforme al art. 8 de la CCIM, no es suficiente que el destinatario haya convenido recibir comunicaciones electrónicas, sino que debe haber consentido recibir mensajes electrónicos en determinado formato. Esto se debe tener en cuenta en los casos en que el destinatario haya recibido una comunicación electrónica en un programa incompatible al sistema operativo de su ordenador, resultando por ello el texto incomprensible para el destinatario⁴⁷.

Para que la oferta pueda ser revocada (art. 16.1 de la CCIM) ha de ser necesario que la revocación entre en el servidor del destinatario de la oferta antes de que el destinatario haya «enviado»⁴⁸ su aceptación. La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo «llegue» al oferente (art. 17 de la CCIM). Por tanto, la oferta se extingue cuando la comunicación del rechazo «entra» en el servidor del oferente, pero, si el destinatario cambia de opinión respecto a su rechazo, su asentimiento deberá «entrar» en el servidor del oferente antes de que lo haga el rechazo.

46. GARRO, A. M.; PERALES VISCASILLAS, P. y PÉREZ PEREIRA, M., *loc. cit.*, 10-13.

47. *Ibidem*, 11-13.

48. El término «envío» corresponde con el momento en que la aceptación abandona el servidor del destinatario de la oferta.

La aceptación surtirá efecto cuando la manifestación de asentimiento electrónico «entre» en el servidor del oferente y a partir de aquel momento se entenderá perfeccionado el contrato⁴⁹. Respecto al término «verbal» se incluye, entonces, el sonido transmitido electrónicamente en tiempo real y las comunicaciones electrónicas intercambiadas igualmente en tiempo real; de ahí que la oferta, transmitida electrónicamente por medio de una comunicación en tiempo real, debe ser aceptada inmediatamente a menos que de las circunstancias (siempre que el destinatario haya consentido recibir comunicaciones electrónicas)⁵⁰ se deduzca lógicamente lo contrario.

El término «comunicación» al que se hace referencia en el art. 19.2 de la CCIM puede incluir las comunicaciones electrónicas (siempre que se haya consentido negociar a través de comunicaciones electrónicas), facilitándose el cumplimiento del objetivo de tal artículo, que no es más que 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.

Por otra parte, tratándose de la aceptación tardía de la oferta (art. 21.1 de la CCIM), puede ser dada mediante un mensaje electrónico; lo relevante es que la información se comunique al destinatario, no la forma en que se haga la comunicación. Se entiende que es suficiente que el mensaje se haya enviado; no tiene que haber llegado al destinatario pero, sin embargo, debe haberse enviado correctamente, es decir, que conste la dirección correcta y que el remitente use el mismo programa de ordenador que el destinatario haya aceptado⁵¹.

Con relación a los plazos fijados por la CCIM (art. 20.1) se entenderá que 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. Caso diferente sería que el plazo de aceptación se fije por el oferente en una comunicación por correo electrónico (e-mail), comenzando el mismo a correr a partir del momento del envío de la comunicación. Esto es así porque la CCIM no ofrece ninguna ayuda interpretativa sobre los correos electrónicos, de modo que, ante situaciones inciertas, el problema se debe solucionar por los medios usuales de interpretación y, teniendo en cuenta que la parte que está unilateralmente vinculada al oferente normalmente merece mayor protección, termina siendo aquélla la manera más fácil para determinar el momento, adicionando que los correos electrónicos pueden verse como equivalentes funcionales de las cartas. De igual manera el término «medios de comunicación instantánea» incluye las comunicaciones en tiempo real.

49. Sentencia Cour d'appel de Paris, Francia, 22 de abril de 1992. Se decidió que el contrato quedó perfeccionado cuando la aceptación llegó al oferente.

50. GARRO, A. M.; PERALES VISCASILLAS, P. y PÉREZ PEREIRA, M., *loc. cit.*, 15-16.

51. *Ibidem*, 20-21.

Por último, resulta claro que la validez de las comunicaciones electrónicas no sólo se enmarca en la parte segunda de la CCIM, sino también en las demás disposiciones del texto convencional bajo el entendido de que todos los avisos, solicitudes o cualquier comunicación pueden ser intercambiadas de manera electrónica. Las disposiciones a las que me refiero son los arts. 27, 32.1, 39, 43, 47, 63, 65, 67, 71, 72, 79, 88.1 y 2⁵².

5. CONCLUSIONES

En este acápite es evidente la hipótesis que resultó ser la más adecuada a la cuestión planteada. Quiero expresar que, a medida que avanzaba en la elaboración de este artículo, me percaté de que la mejor manera de desarrollarlo, más allá de hacer una comparación entre las dos Convenciones, lo importante era estudiar la forma en que las soluciones ofrecidas por las mismas se correspondían con la práctica.

La introducción de las nuevas formas de comunicación en el comercio internacional, diferentes al telegrama y télex, constituyeron un gran desafío para la CCIM, pero gracias a la interpretación evolutiva de sus disposiciones se logró ratificar su vigencia en una sociedad en la que su desarrollo va de la mano con los avances tecnológicos.

Es indiscutible la aplicación autónoma y paralela de la CCIM y de la UNEIC en los contratos de compraventa internacional de mercaderías celebrados por medios electrónicos; a ello se llega, en conclusión, gracias a la articulación de las disposiciones contenidas en cada uno de los instrumentos; un ejemplo claro es que ambos textos convencionales contienen reglas como el art. 7 (CCIM) y 5 (UNEIC), en las que se dispone que se debe procurar hacer una interpretación uniforme en espacio y tiempo, con la finalidad de que los instrumentos no queden rápidamente obsoletos y puedan, por el contrario, adaptarse a las situaciones cambiantes del comercio internacional.

Por un lado, los principios de la CCIM son lo suficientemente flexibles, convirtiendo al instrumento en un instrumento coherente y adaptable a una sociedad en la que sus relaciones son cada vez más dependientes de las nuevas tecnologías, evitando, de este modo, cualquier enmienda a sus disposiciones.

Son obvias las razones por las cuales la CCIM no hace referencia alguna a los medios actuales de comunicación, sin embargo, sí que aboga por una libertad de forma y enfatiza su carácter dispositivo, por lo que, a mi consideración, obliga a que el art. 13 sea interpretado de manera tal que, además del telegrama y télex, el término «por escrito» sea extensible a la nuevas formas de comunicación incluyendo así, las comunicaciones electrónicas, no sólo en cuanto a la formación y perfeccionamiento del

52. PERALES VISCASILLAS, M. del P. 2006: «Publicidad y formación del contrato. La Convención de UNCITRAL sobre la utilización de las comunicaciones electrónicas en los contratos internacionales». *Revista de Derecho patrimonial*, 2006, 72: 62.

contrato, sino también respecto de las demás declaraciones intercambiadas entre las partes en el cumplimiento del mismo.

Por otra parte, la UNEIC presenta una clara solución, y es definir un Derecho Uniforme de C-E aplicado a las transacciones internacionales sin llegar a establecer reglas uniformes sobre cuestiones contractuales sustantivas. De ahí la inclusión del principio de inalterabilidad del Derecho existente, materializado en la salvedad impuesta en el art. 20 en la que refiere que la Convención será aplicable al empleo de comunicaciones electrónicas en la formación o ejecución del contrato al que le sea aplicable cualquiera de los instrumentos enumerados, continuando éstos con la regulación de las cuestiones sustantivas.

Al igual que en la CCIM, el carácter dispositivo es una cuestión significativa en la UNEIC, gracias a ello, se debe tener presente que las normas de este instrumento no son *erga omnes*, es decir, no puede considerarse que de manera automática toda parte contratante deba aceptar las comunicaciones electrónicas durante la negociación, perfección y cumplimiento del contrato de compraventa internacional de mercadería, el prerequisite general es que el destinatario de tales declaraciones haya consentido expresa o tácitamente, una vez cumplidos los requisitos de aplicabilidad exigidos por ambas convenciones.

Otra cuestión que se debe tener presente es que considerando el entorno al que pretende ser aplicable la UNEIC, resulta obvio la necesidad de introducir nuevas reglas relacionadas con la firma, originales, agentes, empleo de sistemas automatizados de mensajes para la formación del contrato, oferta contractual, corrección de errores y determinación del tiempo y lugar de envío y recepción de la comunicación.

Por último, insistiendo en la aplicación complementaria de ambas Convenciones en los contratos de compraventa internacional de mercaderías celebrados por medios electrónicos, quiero enfatizar que la UNEIC puntualiza ciertos términos, principios y reglas, ya comunes en el ámbito del C-E, con el propósito de que sean aplicados al intercambio de «comunicaciones electrónicas» en el marco de un contrato internacional de mercaderías regulado por la CCIM. Cuándo se entiende enviada o recibida la comunicación electrónica, la delimitación del momento (determinado por el término «llega») y lugar (determinado por el «establecimiento») son términos esenciales para comprender cuándo se produce la efectividad (regulada por la CCIM) de las declaraciones de voluntad intercambiadas entre las partes.

6. BIBLIOGRAFÍA

CALVO CARAVACA, A. L. 1993: «Consideraciones en torno al artículo 1 de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías». En M. Pérez González (coord.): *Hacia un nuevo orden internacional y europeo: estudios en homenaje al profesor don Manuel Díez de Velasco*. Madrid: Tecnos.

- DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, L. 1998: *La compraventa internacional de mercaderías - Comentario de la Convención de Viena*. Madrid: Civitas S. A.
- EISELEN, S. 1999: «Electronic commerce and the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) 1980». 6 *EDI Law Review*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eiselen1.html> (15 de octubre de 2016).
- EISELEN, S. 2002: «E-commerce and the CISG: Formation, formalities and validity». 6 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration*, <http://revistas.usal.es/index.php/ais/about/submissions#authorGuidelines> (15 de octubre de 2016).
- ESPLUGUES MOTA, C. 1999: *Contratación internacional*. 2.ª edición. Valencia: Tirant lo Blanch.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. y CALVO CARAVACA, A. L. 1997: «El contrato de compraventa internacional de mercancías». En A. L. Calvo Caravaca y L. Fernández de la Gándara (dirs.): *Contratos internacionales*, tomo I. Madrid: Tecnos.
- GARRO, A. M.; PERALES VISCASILLAS, P. y PÉREZ PEREIRA, M. 2004: «Comunicaciones electrónicas en la Convención de Viena de 1980». *Revista de la Contratación Electrónica*, 2004, 48: 3-36.
- ILLESCAS ORTIZ, R. y PERALES VISCASILLAS, M. del P. 2003: *Derecho mercantil internacional: El Derecho Uniforme*. Madrid: Centro de estudios Ramón Areces, S. A.
- LARENZ, K. 1980: *Metodología de la ciencia del Derecho*. Barcelona: Ariel, S. A.
- LLAMAS POMBO, E., con la colaboración de MAESTRE CASAS, P. 2014: «La Compraventa internacional». En E. Llamas Pombo. *La Compraventa*. Madrid: La Ley.
- MADRID PARRA, A. (dir.) y GUERRERO LEBRÓN, M. J. (coord.). 2007: *Derecho Patrimonial y tecnología – Revisión de los principios de la contratación electrónica con motivo del Convenio de las Naciones Unidas sobre contratación electrónica de 23 de noviembre de 2005 y las últimas novedades legislativas*. Madrid: Marcial Pons Ediciones Jurídicas y sociales, S. A., 71-73.
- MARTÍNEZ CAÑELLAS, A. 2004: *La interpretación y la integración de la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980*. Granada: Comares S. L.
- MOWBRAY, J. 2003: «The Application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods to E-Commerce Transactions: The Implications for Asia». 6 *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration*, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/mowbray.html#a1> (15 de octubre de 2016).
- OLIVA BLÁZQUEZ, F. 2007: «Análisis de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales». *Revista de Derecho patrimonial*, 2007, 19: 45-84.
- ORDUÑA MORENO, F. J. y AGUILERA ANEGÓN, G. (dirs.); PLAZA PENADÉS, J. y BALLUGUERA GÓMEZ, C. (coord.). 2009: *Comercio, Administración y registros electrónicos*. 1.ª edición. Navarra: Aranzadi S. A.
- PERALES VISCASILLAS, M. del P. 2006: «Publicidad y formación del contrato. La Convención de UNCITRAL sobre la utilización de las comunicaciones electrónicas en los contratos internacionales». *Revista de Derecho Patrimonial*, 2006, 72: 59-75.
- RAMBERG, C. (Rapporteur) 2003: «CISG-AC Opinion n.º 1, Electronic Communications under CISG», <http://www.cisg-ac.org/> (15 de octubre de 2016).
- VÁZQUEZ LEPINETTE, T. 2000: *La compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*. Pamplona: Aranzadi.

- Página oficial de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional CNUDMI <http://www.uncitral.org/uncitral/es/index.html> (15 de octubre de 2016).
- Laudo núm. 10329 de 2000, Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, cuyo texto en inglés puede consultarse en la dirección de Internet <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000329i1.html> (15 de octubre de 2016).
- Laudo núm. 7844 de 1994, Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, cuyo texto en inglés puede consultarse en la dirección de Internet <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/947844i1.html> (15 de octubre de 2016).
- Sentencia Oberlandesgericht München, Alemania, 3 de diciembre de 1999, núm. 37 de la CLOUT. La traducción en inglés puede consultarse en la dirección de Internet <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991203g1.html> (15 de octubre de 2016).
- Sentencia Landgericht Oldenburg, Alemania, 28 de febrero de 1996, cuya traducción en inglés puede consultarse en la dirección de Internet <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html> (15 de octubre de 2016).
- SENTENCIA U. S. District Court, Michigan, Estados Unidos de América, 28 de septiembre de 2007 (*Easom Automation Systems, Inc. v. Thyssenkrupp Fabco, Corp.*), núm. 83 de la CLOUT. Puede consultarse en la dirección de Internet <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070928u1.html> (15 de octubre de 2016).
- Sentencia Tribunal Supremo, España, 28 de enero de 2000, núm. 35 de la CLOUT. Puede consultarse en http://www.uncitral.org/docs/clout/ESP/ESP_280100_FT.pdf# (15 de octubre de 2016).
- Sentencia Tribunal Popular Intermedio de Hangzhou, República Popular China 2002, cuya traducción en inglés puede consultarse en la dirección de Internet <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020002c1.html> (15 de octubre de 2016).
- Sentencia Cour d'appel de Paris, Francia, 22 de abril de 1992, núm. 11 de la CLOUT. Resumen en español disponible en: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V96/879/62/PDF/V9687962.pdf?OpenElement> (15 de octubre de 2016).