

ESTUDIO COMPARATIVO DE LA FORMACIÓN DE CONTRATOS ELECTRÓNICOS EN EL DERECHO ESTADOUNIDENSE CON REFERENCIA AL DERECHO INTERNACIONAL Y AL DERECHO MEXICANO*

Roberto ROSAS RODRÍGUEZ**

RESUMEN: El autor expone los principios fundamentales de la formación de contratos en el derecho estadounidense, con atención en el Código Comercial Uniforme, y con particular énfasis en la regulación de transacciones electrónicas, y por lo tanto en la Ley Uniforme de Transacciones de Información por Computadora, la Ley Uniforme de Transacciones Electrónicas, y la Ley de Firmas Electrónicas en el Comercio Global y Nacional. En cuanto al derecho internacional, se estudia la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, y en el derecho mexicano encontramos al Código de Comercio y al Código Civil Federal.

ABSTRACT: The author presents the underlying fundamental contractual principles in American law, and in this respect, the Uniform Commercial Code, with particular emphasis in how electronic transactions are regulating, and therefore in the Uniform Computer Information Transactions Act, the Uniform Electronic Transactions Act, and the Electronic Signatures in Global and National Commerce Act. Concerning international law, the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and concerning Mexican law, with reference to the Commerce Code and the Federal Civil Code.

* El autor agradece al abogado Luis Manuel Ramírez Perches por su valiosa aportación sobre la legislación de México. Asimismo, al abogado Héctor Cavazos y a la asistente de investigación Addy Miró, respectivamente, por su valiosa ayuda en la investigación de este artículo.

** Abogado por la Universidad de Guadalajara. Doctorando en derecho por la Universidad Europea de Madrid.

I. INTRODUCCIÓN

El entendimiento de los principios básicos que regulan la formación de contratos es de suma importancia cuando se trata de averiguar la manera más apropiada de celebrar un nuevo contrato o de evaluar la legalidad de un contrato ya existente. Mientras que las normas básicas de la formación de contratos generalmente son aplicables a todo tipo de contratos, independientemente de la forma en que se realicen, existen algunas normas jurídicas que se aplican específicamente a los contratos celebrados electrónicamente.

Los principios fundamentales de la formación de contratos en el derecho estadounidense pueden encontrarse en el Uniform Commercial Code (Código Comercial Uniforme, UCC),¹ mientras que otras leyes han sido aprobadas para la regulación de transacciones electrónicas, siguiendo, en lo general, estos mismos principios. Dichas leyes son la Uniform Computer Information Transactions Act (Ley Uniforme de Transacciones de Información por Computadora, UCITA),² la Uniform Electronic Transactions Act (Ley Uniforme de Transacciones Electrónicas, UETA)³ y la Electronic Signatures in Global and National Commerce Act (Ley de Firmas Electrónicas en el Comercio Global y Nacional, E-SIGN).⁴ En cuanto al derecho internacional tenemos la United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, CISG).⁵ y en el derecho mexicano encontramos el Código de Comercio (CC),⁶ el Código Civil Federal (CCF),⁷ así como otras disposiciones complementarias.

El objetivo de este trabajo es hacer un estudio comparativo de los ordenamientos arriba señalados con relación a los principales elementos que intervienen en la formación de los contratos. Convergamos ahora que un contrato electrónico es un acuerdo realizado y “firmado” de manera

¹ Véase UCC § § 2-201 a 2-209 (2002).

² Véase Unif. Computer Info. Transactions Act § 101:4 (2001) (En lo sucesivo UCITA).

³ Véase Unif. Elec. Transactions Act § 101:4 (2001) (En lo sucesivo UETA).

⁴ Electronic Signatures in Global and National Commerce Act, 15 USC § 7001 (2000).

⁵ United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 10 de abril de 1980, 19 ILM 671 (CISG en lo sucesivo).

⁶ Véase Código de Comercio (Cód. Com.) art. 89 (Méx.).

⁷ Véase Código Civil Federal (CCF) art. 1803 (Méx.).

electrónica. En otras palabras, no es necesario utilizar papel ni algún otro tipo de material tangible. Esta nueva modalidad contractual se puede llevar a cabo por medio del correo electrónico o cuando la parte contratante oprime un ícono que indica la aceptación.⁸ Aunque estas leyes son similares en muchos aspectos, tienen también importantes diferencias que deben ser analizadas con más profundidad.

Algunos destacados autores de España y México distinguen entre contratos informáticos⁹ y aquellos contratos que son celebrados por medios electrónicos, ópticos o de otras tecnologías. Los primeros están referidos a contratos cuyo contenido es o tiene que ver con los equipos de cómputo (contratos de prestación de servicios de soporte, mantenimiento, asesoría, etcétera), mientras que los segundos pueden ser cualquier tipo de contrato cuyo perfeccionamiento se realice por medios electrónicos, ópticos o de otra tecnología.¹⁰

Conviene hacer ahora un somero repaso de los profundos cambios de naturaleza tecnológica que inciden en los métodos de comercialización, lo que nos conduce a observar desde la perspectiva jurídica la creciente difusión del comercio electrónico.

El desarrollo tecnológico ha permitido recientemente la aparición de nuevos medios de información y comunicación que han configurado lo que se conoce con el nombre de *sociedad de la información*.¹¹ Gema Botana García, una especialista en comercio electrónico y profesora en la prestigiada Universidad Europea de Madrid, señala: las llamadas *nuevas tecnologías de la información* incorporan novedades que transforman de forma sustancial la economía, las relaciones humanas, la cultura y la política en nuestra sociedad, lo que permite hablar, incluso, de la primera y más rápida revolución tecnológica global.¹² La utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación, como instrumentos de desarrollo

⁸ Nolo, *The Use of Electronic Signatures and Contracts*, at <http://www.nolo.com/lawcenter/ency/article.cfm/objectID/029C847E-2EFC-4913B6DDC5849ABE81F9/catID/806B7BAO-4CDF-4221-9230A3135E2DF07A> (consultado por última vez el 19 de octubre de 2003).

⁹ Véase por todos Rodríguez Davara, M. A., *Manual de derecho informático*, Madrid, Pamplona, 1997, p. 91; y Téllez Valdez, J. A., *Derecho informático*, 23a. ed., México, 1996, p. 95.

¹⁰ Código Civil Federal y Código de Comercio (en lo sucesivo CCF y CC, respectivamente).

¹¹ Botana García, G., *Comercio electrónico y protección de los consumidores*, Madrid, 2001, p. 58.

¹² *Ibidem*, p. 58.

del comercio electrónico, otorga evidentes ventajas, pero también riesgos e incertidumbres en la contratación electrónica.¹³ En consecuencia, es necesario encontrar las adecuadas soluciones jurídicas que permitan reducir, si no eliminar, dichos riesgos e incertidumbres inherentes actualmente a las transacciones por medios electrónicos y que permitan un comercio electrónico seguro.¹⁴

Jurídicamente es posible afirmar que en la actualidad el cambio tecnológico dirige el cambio legislativo. Resumiendo lo legislativo, en Estados Unidos de América, además del Código Uniforme de Comercio (UCC, cuyo artículo segundo original se consideró como la joya de la corona del código) y de la Ley de Firmas Electrónicas en el Comercio Nacional y Global (E-SIGN) que es una ley federal, podemos observar la presencia de dos leyes uniformes relativas al comercio electrónico para su adopción en todos los estados. Estas dos leyes son la Ley Uniforme de Transacciones Electrónicas (UETA) y la Ley Uniforme de Transacciones de Información por Computadora (UCITA), con marcadas diferencias en su contenido.

Algunas fuentes autorizadas —particularmente el profesor Arthur Rosset, respetado académico estadounidense— considera que: “UETA podrá ser mayoritariamente adoptada en los estados y proporcionará un marco flexible para las transacciones comerciales electrónicas en Estados Unidos y en el ámbito internacional. Por otra parte, el futuro de UCITA es más problemático y será una fuente de controversia”.¹⁵ La base para afirmar lo anterior la encuentra en los procesos de formación que siguieron ambas leyes y las interconexiones entre las organizaciones nacionales e internacionales que han trabajado para darles forma.¹⁶

Los siguientes comentarios, expuestos por el mismo autor, podrán aclarar las afirmaciones anteriores: el propósito de UETA era facilitar un suplemento a la legislación existente, limitada al uso de los medios electrónicos para determinadas transacciones y no cambiar el derecho sustantivo de estas transacciones en otros aspectos.¹⁷ Es decir, UETA

¹³ *Idem.*

¹⁴ *Idem.*

¹⁵ *Cfr.* Rosset, A., *La regulación legislativa del comercio electrónico: una perspectiva norteamericana*, Madrid, 2000, pp. 26 y ss.

¹⁶ *Idem.*

¹⁷ *Ibidem*, p. 34.

está prevista como un conjunto de normas de procedimientos por su naturaleza, con el propósito de hacer transacciones electrónicas equivalentes de cualquier modo a una transacción documentada pero en otros aspectos, dejando sin cambios las normas sobre la formación de contratos.¹⁸ Además, UETA toma la Ley Modelo de la United Nations Comisión on Internacional Trade Law (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, UNCITRAL)¹⁹ como su base, tanto en forma como en contenido.²⁰

Y prosigue que, en contraste con UETA, el documento que llegó a ser UCITA no podía ser considerado simplemente en lo procedimental, puesto que sus redactores adoptaron un enfoque sustantivo que presentaba opciones sobre valores fundamentales.²¹ Además, la mayoría de las personas involucradas en este proyecto tenían fuertes lazos profesionales que las unían a intereses comerciales; unas pocas se identificaron con los consumidores.²² La versión del documento que llegó a ser UCITA generó importantes controversias y fuertes críticas por parte de los grupos de consumidores que creían que el documento se acomodaba perfectamente a los intereses de la industria de los programas informáticos.²³

En el caso de México, también las realidades han forzado o impulsado de alguna manera la actividad legislativa para reconocer y regular debidamente el intercambio de datos que por medios electrónicos, ópticos o de otra tecnología pueda darse, en el que se consigne el nacimiento, transmisión, modificación o extinción de derechos y obligaciones. Actualmente como textos normativos vigentes con normas referentes al comercio electrónico y firma electrónica, tenemos: la Ley

¹⁸ *Ibidem*, p. 32.

¹⁹ Véase *UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce*, UN GAOR 51st Sess., 85th plenary mtg., UN Doc. A/51/162 (1996).

²⁰ Véase *e.g.*, UETA, § 2 (1999); véase también Rosset, *op. cit.*, nota 15, p. 32.

²¹ Véase Rosset, A., *op. cit.*, nota 15, p. 32

²² *Idem*.

²³ *Idem*.

de Instituciones de Crédito;²⁴ Ley del Mercado de Valores;²⁵ Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público;²⁶ Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas;²⁷ Código Civil Federal;²⁸ Código Federal de Procedimientos Civiles;²⁹ Código de Comercio;³⁰ Ley Federal de Protección al Consumidor³¹ y Ley Federal de Procedimiento Administrativo.³²

II. ÁMBITO DE APLICACIÓN

El UCC³³ se utiliza en las transacciones de mercancías o bienes muebles, pero no se aplica a transacciones que, aunque tomen la forma de un contrato de compraventa, se efectúen con la intención de intercambiar garantías financieras.³⁴ El artículo 2 se aplica sólo a aquellos contratos que estén relacionados con la venta presente o futura de mercaderías.³⁵ Generalmente, las disposiciones contenidas en el artículo 2 de esta ley son aplicables sólo a contratos para la venta de mercaderías con un valor de 500 dólares estadounidenses o más.³⁶ En dichas transacciones, el UCC dicta varios requisitos incluyendo, entre ellos, que tales transacciones se realicen por escrito.³⁷ El término “mercaderías”, al amparo de esta ley, se refiere a bienes muebles así como a animales nonatos y siembras aún

²⁴ Arts. 31, 52, 57, 101 y 112 bis (en lo sucesivo LIC). “Las instituciones de crédito podrán pactar... el uso de equipos, medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología... El uso de los medios de identificación que se establezcan conforme a lo previsto por este artículo, en sustitución de la firma autógrafa, producirá los mismos efectos que las leyes otorgan a los documentos correspondientes y, en consecuencia, tendrán el mismo valor probatorio”.

²⁵ Arts. 26, bis-8, 91 y 100 (en lo sucesivo LMV).

²⁶ Arts. 26, 27, 29, 31, 56, 65 y 67 (en lo sucesivo LAASSP).

²⁷ Arts. 27, 28, 31, 33, 74, 83 y 85 (en lo sucesivo LOPSRM).

²⁸ Arts. 1803, 1805, 1811, 1834-bis (en lo sucesivo CCF).

²⁹ Art. 210 A (en lo sucesivo CFPC).

³⁰ Arts. 21-bis, 80, 89, 1205, 1289-A (en lo sucesivo CC).

³¹ Arts. 1, 4, 76-bis (en lo sucesivo LFPC).

³² Art. 69 (en lo sucesivo LFPA).

³³ El UCC ha sido adoptado por todos los estados de los Estados Unidos de América, incluyendo las Islas Vírgenes.

³⁴ UCe §2.102 (2002).

³⁵ *Ibidem*, § 2.106(1).

³⁶ *Ibidem*, § 2.201(1).

³⁷ *Idem*.

no cosechadas.³⁸ Cuando la transacción incluye la compraventa de mercaderías acompañadas de servicios, esta norma se aplica solamente en aquellos casos en los que la razón principal del comprador para realizar el contrato es la obtención de los bienes.³⁹

Por su parte, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG)⁴⁰ resulta aplicable a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes: *a)* Cuando estos Estados sean Estados contratantes; o *b)* Cuando las normas de derecho internacional privado provean la aplicación de la ley de un Estado contratante a la formación de contratos para la compraventa de mercaderías entre partes cuyo lugar principal de negocio se encuentre en Estados diferentes y que hayan ratificado esta convención. La CISG se aplica “cuando las normas de las leyes privadas internacionales conducen a la utilización de la ley de un Estado contratante”.⁴¹

Además “no se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración”.⁴²

“A los efectos de determinar la aplicación de la presente convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato”.⁴³ En el derecho estadounidense, generalmente, existen tres requisitos esenciales para la aplicación de esta convención: el contrato debe haber sido celebrado después del 1o. de enero de 1988; las partes deben tener su lugar principal de negocio en naciones diferentes; y ambas partes deben ser signatarias de la convención.⁴⁴ Esta disposición no es aplicable a transacciones relativas a la venta de mercancía para uso personal, familiar o doméstico, a menos que la parte vendedora

³⁸ Véase *ibidem*, § 2.105(1).

³⁹ Véase *Perlmutter v. Beth David Hospital*, 308 NY 100, 106 (NY 1954).

⁴⁰ *UN Convention for the International Sale of Goods*, 10 de abril de 1980, 19 ILM 668.

⁴¹ CISG, art. 1(1).

⁴² *Ibidem*, art. 1(2).

⁴³ *Ibidem*, art. 1(3).

⁴⁴ *Filanto SPA v. Chilewich Int'l. Corp.*, 7 Transnat'l Law 141, 147 (1994) (en lo sucesivo *Filanto*). En México, la convención entró en vigor conforme a lo publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 17 de marzo de 1988.

no haya sabido y no tenía manera de saber que la mercancía sería usada con tales propósitos.⁴⁵ Tampoco se aplica a transacciones relacionadas con valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero, buques, embarcaciones, aerodeslizadores, aeronaves, y electricidad.⁴⁶

Bajo la CISG, los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas se consideran compraventas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.⁴⁷ Las disposiciones de esta convención tampoco son aplicables a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.⁴⁸

Adicionalmente, esta convención no contiene disposiciones relacionadas con la validez del contrato, sobre los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas⁴⁹ o sobre la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.⁵⁰

La Ley Uniforme de Transacciones de Información por Computadora (UCITA) fue aprobada en 2000⁵¹ y se aplica a transacciones de información por computadora⁵² definidas como transacciones relacionadas con la intención de crear, modificar, transferir o autorizar información en forma electrónica, la cual es adquirida por medio del uso de tal forma que pueda ser procesada por una computadora.⁵³ En esta ley, el término “información por computadora” se refiere a información en forma electrónica que se puede obtener por o a través del uso de una computadora o que puede ser procesada por una computadora e incluye copias de esta información, así como cualquier otra documentación relacionada con la copia.⁵⁴

⁴⁵ CISG, art. 2.

⁴⁶ *Idem*.

⁴⁷ *Ibidem*, art. 3(1).

⁴⁸ *Ibidem*, art. 3(2).

⁴⁹ *Ibidem*, art. 4.

⁵⁰ *Ibidem*, art. 5.

⁵¹ Uniform Computer Information Transaction Act § 103(a) (2001). Solamente los estados de Virginia y Maryland han adoptado esta ley (hasta el 8 de noviembre de 2003).

⁵² Véase § 103(a).

⁵³ Véase § 102(a)(11).

⁵⁴ Véase § 102(a)(10).

El UCITA indica que, en caso de que una transacción incluya tanto información por computadora como mercaderías, esta ley se aplica a la parte de la transacción relacionada con la información por computadora, los derechos sobre tal información y la creación o modificación de la misma.⁵⁵ En todos los demás casos, esta ley se aplica a toda la transacción si la información por computadora o el acceso a ella es el propósito principal de la transacción.⁵⁶ Entre otros casos, esta ley no se aplica a transacciones relacionadas con servicios financieros,⁵⁷ acuerdos para la creación, adquisición, distribución, modificación, reproducción, adaptación, transmisión, exhibición, o acceso a programación audiovisual.

El UCITA tampoco se aplica a películas, grabaciones de audio o trabajos musicales.⁵⁸ Igualmente, las transacciones relacionadas con la contratación laboral de personas no están reguladas por esta ley.⁵⁹ Cabe mencionar que, en caso de que esta ley entrara en conflicto con el artículo 9 del UCC (relacionado con transacciones con garantías), el UCC es el que se aplica.⁶⁰ Generalmente (pero con varias excepciones), un contrato que requiera una cuota de 5,000 dólares estadounidenses o más no es válido bajo esta ley, a menos que exista un documento que demuestre la formación de un contrato.⁶¹

La Ley Uniforme de Transacciones Electrónicas (UETA) se aplica a archivos electrónicos y firmas electrónicas relacionadas con una transacción.⁶² En esta ley, una firma electrónica se refiere a un sonido,

⁵⁵ Véase § 103(b)(1).

⁵⁶ Véase § 103(b)(2).

⁵⁷ Véase § 103(d)(3)(A).

⁵⁸ Véase § 103(d)(3)(B).

⁵⁹ Véase § 103(d)(5).

⁶⁰ Véase § 103(c); véase también UCC §9-109 (2000) (este artículo aplica a cualquier transacción relacionada con el traspaso de intereses en propiedad personal por contrato, entre otras cosas).

⁶¹ UEITA, §201(a)(I)(2001).

⁶² Uniform Electronic Transaction Act §3 (1999) (en lo sucesivo UETA). Esta ley ha sido adoptada en los siguientes estados: Alabama, Arizona, Arkansas, California, Delaware, Distrito de Columbia, Florida, Hawaii, Idaho, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana, Maine, Maryland, Michigan, Minnesota, Mississippi, Montana, Nebraska, Nevada, Nueva Hampshire, Nueva Jersey, Nuevo México, Carolina del Norte, Dakota del Norte, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, Rhode Island, Dakota del Sur, Tennessee, Texas, Utah, Virginia, West Virginia, y Wyoming. *A Few Facts About the Uniform Electronic Transactions Act*, en http://www.nccusl.org/nccusl/uniformact_factsheets/uniformacts-fs-ueta.asp (consultado por última vez el 8 de octubre de 2003).

símbolo o proceso electrónico adjunto a un archivo, y usado o adoptado por una persona con la intención de firmar el archivo.⁶³ Sin embargo, esta ley no se aplica en aquellos casos en los que el artículo 2 del UCC o la ley UCITA (ya mencionados) sean aplicables.⁶⁴

La Ley de Firmas Electrónicas en el Comercio Global y Nacional (E-SIGN) da validez a los contratos y a otros documentos que se realizan y firman por medios electrónicos y que estén relacionados con el comercio interestatal y exterior.⁶⁵ Sin embargo, esta ley no obliga a ninguna persona a acceder o aceptar documentos o firmas electrónicas.⁶⁶ También, esta norma indica que si alguna otra ley requiere que ciertos documentos o firmas se realicen por escrito, una firma o documento electrónico se aceptará como cumplimiento de este requisito siempre y cuando las partes sean informadas adecuadamente y acepten el uso de material electrónico para sus transacciones.⁶⁷ El efecto de esta ley se extiende a la retención de documentos. Es decir:

Quando alguna ley requiera que ciertos documentos relacionados con transacciones que afectan el comercio interestatal o internacional sean retenidos o guardados, la ley permite que este requisito se cumpla con la retención de archivos electrónicos,⁶⁸ siempre y cuando estos archivos reflejen con exactitud la información contenida en el contrato⁶⁹ y que se mantengan accesibles para todas las partes involucradas o permitidas por la ley.⁷⁰

Por otra parte, el E-SIGN no se aplica a órdenes judiciales o documentos judiciales oficiales.⁷¹ Tampoco se aplica a notificaciones de cancelación o finalización de servicios públicos (incluyendo agua,

⁶³ UETA, §2(8).

⁶⁴ Véase §3(b)(2)-(3).

⁶⁵ Electronic Records and Signatures in Global and National Commerce 15 USCA §7001-A (en lo sucesivo E-SIGN).

⁶⁶ Véase § 7001(b)(2).

⁶⁷ Véase § 7001(c).

⁶⁸ Véase § 7001(d)(1).

⁶⁹ Véase § 7001(d)(1)(A)-(B).

⁷⁰ Véase § 7001(d)(1)(b).

⁷¹ Véase § 7003(b)(1).

calefacción, y electricidad),⁷² de recuperación o desalojo,⁷³ o de cancelación o finalización del seguro médico o de vida,⁷⁴ entre otros. En Estados donde el UETA haya sido adoptado, el UETA puede ser aplicado y reemplazar las disposiciones del E-SIGN.⁷⁵ Finalmente, el E-SIGN no se aplica en transacciones relacionadas con testamentos ni a contratos regidos por el UCC.⁷⁶

En México, respecto al ámbito de aplicación de la LIC, LMV, LAASSP, LOPSRM, CCF, CFPC, CC, LFPC y LFPA, básicamente puede referirse a la utilización de medios de identificación electrónica que cuenten con la misma validez de una firma autógrafa;⁷⁷ la utilización de medios electrónicos o de cómputo para dar instrucciones en el marco de los contratos de intermediación bursátil;⁷⁸ posibilidad de presentar posturas en concursos o licitaciones del sector público por medios de difusión electrónica, utilizando medios de identificación electrónica;⁷⁹ el valor jurídico que tienen la oferta y la aceptación en materia contractual, cuando éstas se expresan por medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología que permitan la expresión de éstos de modo inmediato;⁸⁰ la posibilidad de utilizar la firma electrónica;⁸¹ el momento en el que queda formado el consentimiento por medios electrónicos, ópticos o por cualquier otra tecnología;⁸² la regulación del momento en que se tendrá por enviada, recibida o registrada la aceptación por medios electrónicos, ópticos o cualquier otra tecnología;⁸³ reconocimiento y reglas para determinar el valor probatorio de la información que sea generada, enviada, recibida o archivada por medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología;⁸⁴ así como algunas disposiciones en materia

⁷² Véase § 7003(b)(2)(a).

⁷³ Véase § 7003(b)(2)(b).

⁷⁴ Véase § 7003(b)(2)(A)-(C).

⁷⁵ Véase § 7002(a)(1).

⁷⁶ Véase § 7003(a)(3).

⁷⁷ LIC, art. 52 (Méx.).

⁷⁸ LMV, art. 91 (V)(Méx.).

⁷⁹ LAASSP y LOPSRM (Méx.).

⁸⁰ CCF, art. 1805; Cód. Com. Art 80.

⁸¹ CCF, art. 1834-bis; CC, art. 21-bis y 30-bis; LFPA, art. 69.

⁸² CCF, art. 1805; CC, art. 80.

⁸³ CC, art. 91.

⁸⁴ CFPC, art. 210 A; cc, arts. 1205, 1298-A.

de protección al consumidor de bienes y servicios por medios electrónicos, ópticos o por cualquier otra tecnología.⁸⁵

Cabe destacar que la regulación sobre el proceso de certificación para que una persona física o jurídica obtenga la firma electrónica fue aprobada y publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 29 de agosto de 2003 y entró en vigor 90 días después de esta fecha. Se puede también decir que esta regulación básicamente adopta los principios señalados por la Ley Modelo sobre las Firmas Electrónicas de la CNUMDI (Comisión de las Naciones para el Derecho Mercantil Internacional).⁸⁶

III. AUTONOMÍA DE LAS PARTES (EXCLUSIONES, EXCEPCIONES Y MODIFICACIONES)

El artículo 2 del UCC no contiene ninguna previsión que explícitamente indique cómo excluir su aplicación en transacciones de mercaderías. Sin embargo, el artículo 1 indica que si la transacción se realiza entre dos Estados o países, las partes pueden acordar y elegir la ley de qué Estado o país se aplica al contrato.⁸⁷ Si las partes no expresan en el contrato ninguna preferencia de ley para regir su transacción, el UCC es el que se aplica.⁸⁸ Adicionalmente:

Aunque esta ley permite que las partes varíen contractualmente el efecto de las previsiones de la ley, también indica claramente que las obligaciones de buena fe, diligencia y sensatez no pueden ser denegadas por acuerdo entre las partes. Sin embargo, las partes sí pueden acordar el estándar de desempeño bajo el cual sus obligaciones serán medidas, siempre y cuando no sean irrazonables.⁸⁹

⁸⁵ LFPC, art. 76 bis.

⁸⁶ “Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones del Código de Comercio en Materia de Firma Electrónica”, *DOF*, 29 de agosto de 2003; GAOR Res. 51/162, *cit.*, nota 19.

⁸⁷ UCC § 1.105(1) (2002).

⁸⁸ *Idem.*

⁸⁹ Véase § 1.102(3).

Similarmente, la CISG, por su parte, permite a las partes excluir la aplicación de esta ley y establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.⁹⁰

El UCITA también ofrece a las partes la opción de utilizar esta ley en sus transacciones a menos que alguna ley así lo prohíba.⁹¹ Aunque esta ley da la oportunidad a las partes de escoger la ley que se aplica a sus transacciones, también indica que esta oportunidad de elección no es aplicable a contratos con consumidores cuando ello varíe o cambie alguna otra ley que no se es permitido alterar.⁹² Este ordenamiento también ofrece una manera de establecer qué derecho rige al contrato cuando no se haya elegido una ley en particular.⁹³

El UETA es un poco más general en sus disposiciones con respecto a su aplicación. Por ejemplo, esta ley deja claro que no se requiere que una firma o documento sea creado, generado, enviado, comunicado, recibido, archivado o procesado de manera electrónica.⁹⁴ El UETA indica que su aplicación es meramente voluntaria y que depende del acuerdo mutuo entre las partes para realizar sus transacciones por medios electrónicos. Indica también que las circunstancias, así como la conducta de las partes, se utilizan para determinar si las partes acordaron realizar sus transacciones de manera electrónica.⁹⁵ También se indica que, aun cuando las partes hayan acordado realizar ciertas transacciones por medios electrónicos, pueden rehusarse a utilizar los mismos medios en otras transacciones y que esta disposición no es derogable.⁹⁶ Generalmente, casi todas las disposiciones contenidas en esta ley pueden ser modificadas por común acuerdo.⁹⁷

El E-SIGN no requiere que las partes acuerden utilizar firmas electrónicas en sus transacciones, con excepción de las agencias gubernamentales que forman parte del documento, registro o archivo.⁹⁸

⁹⁰ CISG, 10 de abril de 1980, 19 ILM 671, art. 6.

⁹¹ UCITA § 109(a) (2001).

⁹² Véase § 109(a).

⁹³ Véase § 109(b).

⁹⁴ UETA § 5(a) (1999).

⁹⁵ Véase § 5(b).

⁹⁶ Véase § 5(c).

⁹⁷ Véase § 5(d).

⁹⁸ Electronic Signatures in Global and National Commerce Act, 15 USC § 7001(b)(2).

También, esta ley indica que cuando exista algún otro ordenamiento que requiera que la información relacionada con el contrato sea por escrito, dicho requerimiento se considerará cumplido con el uso de un archivo o documento electrónico, siempre y cuando las partes hayan expresado su consentimiento para usar esta disposición.⁹⁹

Como se señaló con anterioridad, en México, tanto en materia civil como en materia mercantil, para que la información generada, enviada, recibida o archivada por medios electrónicos, ópticos u otra tecnología produzca efectos, no necesitará de estipulación previa entre los contratantes.¹⁰⁰

IV. FORMACIÓN DEL CONTRATO ELECTRÓNICO

1. *La oferta*

La oferta puede definirse como “aquella declaración de voluntad recepticia, que siendo suficientemente precisa, se encamina a la perfección¹⁰¹ del contrato mediante el concurso con la declaración del destinatario de la propuesta”.¹⁰² La ausencia de cualquiera de estos elementos implica que no se puede declarar la existencia del contrato ni perfeccionarse.

El UCC establece que “una oferta que se realice por escrito y que indique que se mantendrá válida por cierto tiempo no es revocable por falta de respuesta o contraprestación durante el tiempo establecido en la oferta o, si no se establece ningún tiempo específico, un tiempo razonable pero que no exceda los tres meses”.¹⁰³

⁹⁹ Véase § 7001(c)(1).

¹⁰⁰ CCF art. 1811 (Méx.) y Cód Com. art. 80 (Méx). Establece que los acuerdos y contratos mercantiles creados por correspondencia, telégrafo y otros medios electrónicos se completarán al momento de recepción o aceptación de la propuesta o condiciones con las cuales se ha modificado.

¹⁰¹ El término “perfección” se utiliza en este artículo para describir la ejecución o consumación de un contrato sin defecto alguno. Aunque se usa más comúnmente en el campo de las transacciones financieras, se eligió este término como una descripción más precisa del acto de cumplir todos los requisitos legales para la formación de un contrato.

¹⁰² Véase Perales Viscasillas, María del Pilar, “Formación del contrato electrónico”, en Cremades, Javier *et al.* (eds.), *Régimen Jurídico de Internet*, 875, 886-87 2002.

¹⁰³ Dec § 2.205(2002).

Con respecto al elemento de la oferta, el UCC también indica que la oferta debe de ser elaborada de una manera que invite a su aceptación en cualquier forma y por cualquier medio que sea razonable bajo las circunstancias.¹⁰⁴ Adicionalmente, el UCC aclara que se considera que una oferta para la compra de mercaderías invita a la aceptación por medio de un promesa de entrega o la entrega en sí de las mercaderías conformes o no con la solicitud.¹⁰⁵

En cuanto a la oferta, la CISG considera que una oferta es la propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas, siempre que dicha propuesta sea lo suficientemente precisa e indique la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Y dicha propuesta se considera suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlo.¹⁰⁶ Tal oferta surte efecto en cuanto llega a su destinatario,¹⁰⁷ pero puede ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.¹⁰⁸ Y la oferta se extingue en cuanto su rechazo llega al oferente.¹⁰⁹ Además, cualquier oferta puede ser revocada hasta que se perfeccione el contrato, siempre que la revocación llegue al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.¹¹⁰ Sin embargo, la oferta no puede ser revocada si ésta indica, señalando un plazo fijo para su aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o si el destinatario considera razonablemente que la oferta es irrevocable y procede a la aceptación basándose en dicha oferta.¹¹¹

Con relación a la oferta, el UCITA indica que una oferta válida es aquella que invita a la aceptación de cualquier manera y por cualquier medio razonable bajo las circunstancias, a menos que el lenguaje o las circunstancias sean ambiguos.¹¹² Una orden u otro ofrecimiento para adquirir mercancía invita a la aceptación por medio de una promesa de

¹⁰⁴ Véase § 2.206(1)(a).

¹⁰⁵ Véase § 2.206(1)(b).

¹⁰⁶ CLSG 10 de abril de 1980.19 LLM. 671, art. 14(1).

¹⁰⁷ Véase art. 15(1).

¹⁰⁸ Véase art. 15(2).

¹⁰⁹ Véase art. 17.

¹¹⁰ Véase art. 16(1).

¹¹¹ Véase art. 16(2).

¹¹² UCITA §203(1) (2001).

enviar o el envío actual de un producto en conformidad o no con la solicitud.¹¹³ Una oferta, así como una aceptación, es condicional si depende del acuerdo de la contraparte con todas las disposiciones de la oferta o de la aceptación.¹¹⁴ Al mismo tiempo, una oferta o aceptación condicional previene la formación de un contrato a menos que la contraparte acceda a las disposiciones establecidas.¹¹⁵

El UETA no incluye ninguna regla o disposición específica relacionada con la oferta. Esta ley sólo autoriza el uso de registros y firmas electrónicas para la formación de contratos.¹¹⁶

Por su parte, el efecto legal del E-SIGN está limitado a permitir el uso de firmas, contratos y otros documentos electrónicos en el comercio interestatal o internacional.¹¹⁷ Pero esta ley aclara que no afecta a ninguna otra regla o ley que regule la formación de contratos con excepción de permitir el uso de medios electrónicos para su formación.¹¹⁸ Esta ley igualmente indica que no afecta a la aplicación de otras leyes que requieran cierto contenido, la revelación de otro documento a su debido tiempo, o la entrega de algún otro documento al consumidor.¹¹⁹

En México, por lo que respecta a la oferta, publicitación o propuesta, hay que distinguir si ésta se hace entre presentes o ausentes, si hay fijación de plazo o si no la hay, y a su vez si es realizada por telégrafo o por medios electrónicos, ópticos o por otra tecnología.

Por lo cual, la oferta realizada entre presentes sin fijación de plazo deja de ser aceptable por el co-contratante si no acepta de modo inmediato. Resulta aplicable esta misma regla a las ofertas hechas por o a través de cualquier otro medio electrónico, óptico o de cualquier otra tecnología que permita la expresión de la oferta y de la aceptación de ésta de forma inmediata.¹²⁰ Aquí cabe señalar que la inmediatez no puede darse en la comunicación vía correo electrónico, *fax* o *telex*.

¹¹³ Véase § 203(2).

¹¹⁴ Véase § 205(a).

¹¹⁵ Véase § 205(b).

¹¹⁶ Véase UETA §§ 2(16) 3(a) 4 (1999).

¹¹⁷ Véase 15 USC §7001(a).

¹¹⁸ Véase § 7001(a)(1).

¹¹⁹ Véase § 7001(c)(2)(a).

¹²⁰ CCF art. 1805 (Méx.).

Cuando la oferta se hace entre presentes con fijación de plazo, el oferente queda vinculado por su oferta hasta la expiración del plazo.¹²¹

En la oferta realizada entre ausentes sin fijación de plazo, el autor de la oferta quedará vinculado durante tres días, además del tiempo necesario para la ida y vuelta regular del correo público, o del que se juzgue suficiente habiendo correo público, según las distancias y la facilidad o dificultad de las comunicaciones.¹²² La oferta se considerará como no hecha si la retira su autor y el destinatario recibe la revocación antes que la oferta.¹²³ La misma regla se aplica al caso en que se retire la aceptación.¹²⁴ Si al tiempo de la aceptación hubiere fallecido el oferente, sin que el aceptante fuere sabedor de su muerte, quedarán los herederos de aquél obligados a sostener el contrato.¹²⁵

El oferente quedará libre de su oferta cuando la respuesta que reciba no sea una aceptación lisa y llana, sino que implique una modificación de la oferta y la respuesta se considerará como una nueva oferta que se regirá por lo dispuesto en otros artículos correlativos.¹²⁶

La propuesta y aceptación hechas por telégrafo producen efectos si los contratantes con anterioridad estipularon por escrito esta manera de contratar, y si los originales de los respectivos telegramas contienen las firmas de los contratantes y los signos convencionales establecidos entre ellos.¹²⁷

Tratándose de la propuesta y aceptación hechas a través de medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología, no se requerirá de estipulación previa entre los contratantes para que produzcan efectos.¹²⁸

¹²¹ Véase art. 1804.

¹²² Véase art. 1806.

¹²³ *Idem.*

¹²⁴ Véase art. 1808.

¹²⁵ Véase art. 1809.

¹²⁶ Véase art. 1810.

¹²⁷ *Idem.*

¹²⁸ Véase art. 1811.

2. La aceptación

La aceptación puede definirse como “una manifestación de voluntad por la que el destinatario de la oferta se muestra conforme con ella”.¹²⁹ La ley parece reconocer tres maneras aceptables de aceptar una oferta: aceptación expresa, aceptación tácita, o a través del silencio o inacción del destinatario de la oferta. Conviene destacar que en los ordenamientos de diversos países se considera que el consentimiento por medios electrónicos entra dentro de las declaraciones expresas de la voluntad.¹³⁰

De acuerdo con el UCC, una aceptación puede realizarse de cualquier manera y por cualquier medio que sea razonable bajo las circunstancias.¹³¹ El envío de mercaderías que no estén en conformidad con las que se ordenaron no se considera una aceptación del contrato por parte del vendedor si éste notifica a tiempo al comprador que el envío se haya realizado sólo como una adaptación al contrato.¹³² Con respecto a la aceptación de la oferta, el UCC también indica que una aceptación definida y hecha a tiempo, o una confirmación escrita enviada dentro de un tiempo razonable, se considera una aceptación válida aun si dicha aceptación o confirmación contiene disposiciones adicionales a la oferta original, a menos que la aceptación se haga con la condición de que las disposiciones adicionales sean aceptadas.¹³³

Con respecto a la aceptación, la CISG indica que una aceptación puede ser cualquier declaración u otro acto de asentimiento por parte del destinatario, pero el silencio o la inacción, por sí solos, no es considerada como una aceptación.¹³⁴ Sin embargo, en situaciones donde las partes han realizado varios contratos anteriores entre ellos, los tribunales han decidido que el no objetar cierta disposición es una aceptación válida.¹³⁵

La aceptación surte efecto en el momento en que ésta llega al oferente, siempre y cuando esto suceda dentro del plazo establecido por las disposiciones del contrato o, si no se estableció un periodo determinado,

¹²⁹ Perales Viscasillas, *op. cit.*, nota 102, p. 902.

¹³⁰ Véase *ibidem*, pp. 902-903.

¹³¹ UCC § 2.206(1)(a) (2002).

¹³² Véase § 2.206(1)(b).

¹³³ Véase § 2.207(1).

¹³⁴ CISG, *op. cit.*, nota 5, en art. 18.1.

¹³⁵ Filanto, *cit.*, nota 44, p. 156.

un tiempo razonable de acuerdo con las circunstancias.¹³⁶ En algunos casos la aceptación puede consistir en la ejecución de un acto, como la expedición de las mercaderías o el pago del precio, sin comunicación al oferente y como resultado de las prácticas establecidas o de los usos.¹³⁷ Lo anterior surtiría efecto como aceptación en el momento de su ejecución, siempre que ésta se haga dentro del plazo establecido o, si no se ha fijado un plazo, dentro de uno razonable.¹³⁸

La CISG señala además que la aceptación tardía, no obstante, surte efecto si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.¹³⁹ A esto se le da la excepción de que el oferente informe al destinatario sin demora injustificada que para él la oferta ya había caducado.¹⁴⁰

Con respecto a la aceptación, el UCITA indica que una persona accede a una disposición o documento si la persona, con conocimiento o después de haber tenido la oportunidad de revisarlo, autentifica el documento o disposición con la intención de aceptarlo,¹⁴¹ o se comporta intencionalmente de una manera en la que sabe que la contraparte pudiera inferir que el documento o disposición ha sido aceptada.¹⁴² Básicamente, la misma regla se aplica a la aceptación por medio de un agente electrónico.¹⁴³

Esta ley también indica que si el comienzo de cierto cumplimiento es una manera razonable de aceptación, el oferente al cual no se le notifica dicha aceptación o cumplimiento en un plazo razonable, puede considerar que la oferta caducó antes de ser aceptada.¹⁴⁴ Si una oferta en un mensaje electrónico provoca un mensaje electrónico como aceptación de la oferta, el contrato se considera formado cuando la aceptación elec-

¹³⁶ CISG art. 18(2).

¹³⁷ Véase art. 18(3).

¹³⁸ Véase art. 18(2)-(3).

¹³⁹ Véase art. 21(1).

¹⁴⁰ Véase art. 21(2).

¹⁴¹ UEITA § 112(a)(1)-(2) (2001).

¹⁴² Véase § 112(a)(2).

¹⁴³ Compare *ibidem*, § 112(b)(1)-(2) (limita la aceptación, por medio de un agente electrónico, a situaciones en las que el agente autentifica el documento o realiza operaciones que indican aceptación) con *ibidem*, § 112(a)(1)-(2) (limita la aceptación, por medio de una persona, a situaciones en las que la persona autentifica el documento o en las que su conducta indica que accede).

¹⁴⁴ Véase § 203(3).

trónica es recibida o, si la respuesta consiste en cumplimiento parcial o total, cuando tal cumplimiento es realizado.¹⁴⁵

Con respecto a este tema, el UETA indica que un archivo electrónico se considera recibido cuando entra en un sistema de procesamiento de información que el destinatario ha designado con el propósito de recibir archivos electrónicos y el archivo enviado es de un tipo que puede ser procesado por dicho sistema.¹⁴⁶ También se indica que un archivo electrónico se considera recibido aun cuando ninguna de las partes esté enterada de su recepción.¹⁴⁷

El E-SIGN establece que cuando exista algún otro ordenamiento que requiera que la información relacionada con el contrato sea por escrito, el consumidor debe de aceptar expresamente la aplicación de esta ley.¹⁴⁸ Antes de aceptar la aplicación de esta ley, el consumidor debe ser proveído de un comunicado que le informe sobre cualquier opción disponible aparte de la forma electrónica y sobre su derecho a retirar su consentimiento al uso de medios electrónicos en sus transacciones.¹⁴⁹

En México, en relación con la aceptación, hay que distinguir si ésta se hace entre presentes o entre ausentes, si hay fijación de plazo o si no la hay, y a su vez, si es realizada por telégrafo o por medios electrónicos, ópticos o a través de otra tecnología.

Por lo anterior, la aceptación realizada entre presentes sin fijación de plazo debe hacerse de modo inmediato, aplicando esta misma regla a las ofertas hechas por o a través de cualquier otro medio electrónico, óptico o de cualquier otra tecnología que permita la expresión de la oferta y la aceptación de ésta en forma inmediata. De no manifestarse la aceptación de modo inmediato, el autor de la oferta queda desligado de sostenerla.¹⁵⁰ Aquí cabe señalar nuevamente que la inmediatez no puede darse en la comunicación vía correo electrónico, *fax* o *telefax*.

Cuando la aceptación se hace a una oferta entre presentes con fijación de plazo, la manifestación de la aceptación debe darse al oferente en

¹⁴⁵ Véase § 203(4).

¹⁴⁶ UETA § 15(b)(1999).

¹⁴⁷ Véase § 15(e).

¹⁴⁸ 15 USe § 7001(c)(1)(A).

¹⁴⁹ Véase § 7001(c)(1)(B)(i).

¹⁵⁰ CCF art. 1805 (Méx.).

tanto no expire el plazo.¹⁵¹ En la aceptación a la oferta realizada entre ausentes sin fijación de plazo, la misma debe darse antes de que el autor retire la oferta y el aceptante conozca dicha retirada.¹⁵² La aceptación puede ser retirada siempre que se informe al oferente antes de que reciba la aceptación.¹⁵³ Si al tiempo de la aceptación hubiere fallecido el oferente, sin que el aceptante fuere sabedor de su muerte, quedarán los herederos del oferente obligados a mantener el contrato.¹⁵⁴

En el caso de que la respuesta que reciba el oferente no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe modificación de la primera, la respuesta se considerará como nueva oferta que se regirá por lo dispuesto anteriormente.¹⁵⁵

La propuesta y aceptación hechas por telégrafo producen efectos si los contratantes con anterioridad estipularon por escrito esta manera de contratar, y si los originales de los respectivos telegramas contienen las firmas de los contratantes y los signos convencionales establecidos entre ellos.¹⁵⁶

Tratándose de la propuesta y aceptación hechas a través de medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología no se requerirá de estipulación previa entre los contratantes para que produzca efectos.¹⁵⁷

3. *El perfeccionamiento*

El contrato queda perfeccionado —si se entiende como tal el momento exacto en que el contrato nace a la vida jurídica— en el último instante en que la oferta es aceptada sin modificación alguna. Existen en la doctrina cuatro sistemas o teorías que gobiernan el momento preciso de perfección del contrato: declaración, expedición, recepción y conocimiento o información.¹⁵⁸ Con relación a los contratos electrónicos, independientemente de la naturaleza civil o mercantil del contrato, así como del

¹⁵¹ Véase art. 1804.

¹⁵² *Idem.*

¹⁵³ Véase art. 1808.

¹⁵⁴ Véase art. 1809.

¹⁵⁵ Véase art. 1810.

¹⁵⁶ *Idem.*

¹⁵⁷ Véase art. 1811.

¹⁵⁸ Véase Borja Soriano, Manuel, *Teoría general de las obligaciones*, 7a. ed., 1971, pp. 146 y 147.

ámbito de aplicación nacional o internacional del mismo, el momento de perfección del contrato vendrá determinado por la teoría de la recepción. Esto puede expresarse como resultado del estudio y análisis de las reglas sobre perfección del contrato en diversos ordenamientos nacionales, así como del régimen de la CISG, y además por el hecho de que hoy sea el criterio universalmente aceptado.¹⁵⁹

El UCC indica que un contrato para la venta de mercaderías se puede realizar de cualquier manera con la que sea suficiente mostrar la creación de un acuerdo común, incluyendo la conducta de las partes al reconocer la existencia de dicho contrato.¹⁶⁰ Esta ley indica que se puede concluir que un contrato existe aun cuando no se pueda determinar la fecha exacta de su creación.¹⁶¹ El UCC va aún más lejos al sostener la creación de un contrato cuando indica que incluso cuando algunas de las disposiciones del acuerdo no hayan sido definidas por las partes, el contrato se considerará válido, siempre y cuando exista alguna manera razonable de solucionar el problema.¹⁶²

La CISG requiere de más elementos antes de otorgar validez a un contrato. Generalmente, esta convención requiere una oferta y una aceptación válida antes de determinar que un contrato ha sido creado. El contrato no es válido hasta que se haya perfeccionado, y se perfecciona en el momento de surtir efecto la oferta conforme a las disposiciones de esta convención.¹⁶³ Bajo esta misma convención, para lograr la perfección del contrato, se considera que cualquier manifestación de intención (oferta y aceptación) “llega” al destinatario cuando por cualquier medio se le comunica o entrega al mismo.¹⁶⁴

El UCITA similarmente indica que un contrato puede ser formado de cualquier manera que sea suficiente para mostrar la existencia de un acuerdo común, incluyendo la oferta y aceptación de las disposiciones o la conducta de las partes, u operaciones de agentes electrónicos que

¹⁵⁹ Perales Viscasillas, *op. cit.*, nota 102, pp. 919 y 920. Pero véase 920, n. 116 (menciona que el derecho anglosajón puede aplicar la regla del buzón o la teoría de la recepción para determinar el momento preciso del perfeccionamiento).

¹⁶⁰ DCC § 2.204(1) (2002).

¹⁶¹ Véase § 2.204(2).

¹⁶² Véase § 2.204(3).

¹⁶³ CLSG, 10 de abril de 1980, 19 LL.M. 671, art. 23.

¹⁶⁴ Véase art. 24.

reconozcan la existencia de un contrato.¹⁶⁵ También indica que, de manera parecida a lo estipulado por el UCC, cuando las partes tengan la intención de hacerlo de este modo, un acuerdo será suficiente para ser considerado como un contrato aun cuando el momento en que fue creado sea indeterminado, una o más de las disposiciones se hayan dejado sin discutir, los archivos de las partes no establezcan la creación de un contrato, o una de las partes se reserve el derecho de cambiar alguna de las disposiciones del acuerdo.¹⁶⁶ Por otra parte, esta ley indica que un contrato no se ha formado si existe algún desacuerdo sobre una disposición principal o material, incluyendo el ámbito de aplicación del contrato.¹⁶⁷

De manera más particular, el UETA indica que una firma no pierde su efecto legal por el simple hecho de estar en forma electrónica¹⁶⁸ y lo mismo indica de un contrato.¹⁶⁹ Además, esta ley establece que si las partes han acordado realizar sus transacciones de manera electrónica, y la ley requiere que las personas envíen o proporcionen información por escrito a otra persona, este requerimiento se satisface si la información es enviada en un archivo electrónico, el cual el destinatario puede retener al momento de recibirlo.¹⁷⁰

El E-SIGN indica que la efectividad o validez legal de cualquier contrato realizado por un comerciante no será negada solamente por no obtenerse el consentimiento electrónico o confirmación de consentimiento de dicho consumidor.¹⁷¹

En México, tanto en materia civil como en materia mercantil, el contrato se forma en el momento en que el oferente reciba la aceptación.¹⁷² El Código de Comercio mexicano abandonó en el 2000 la teoría de la expedición que regía originalmente.¹⁷³ Y además, en materia mercantil, para el caso de que la aceptación sea comunicada por medios

¹⁶⁵ UCITA § 202(a) (2001).

¹⁶⁶ Véase § 202(b).

¹⁶⁷ Véase § 202 (d).

¹⁶⁸ UETA § 7(a)-(b) (1999).

¹⁶⁹ Véase § 7(b).

¹⁷⁰ Véase § 8(a).

¹⁷¹ 15 USe § 7001(c)(3).

¹⁷² Véase CCF art. 1805 (Méx.); véase Cód. Com. art. 80 (Méx.).

¹⁷³ Véase CC art. 80.

electrónicos, ópticos u otra tecnología, el momento de recepción de la misma se definirá de acuerdo con las siguientes reglas:¹⁷⁴

a) Si el destinatario ha designado un sistema de información para la recepción, ésta tendrá lugar en el momento en que ingrese en dicho sistema.

b) De enviarse a un sistema del destinatario que no sea el designado o de no haber un sistema de información designado, en el momento en que el destinatario obtenga dicha información.

V. ELEMENTOS ADICIONALES O DIFERENTES DEL CONTRATO

Entre comerciantes, las disposiciones adicionales se convierten en partes válidas a menos que la oferta expresamente limite la aceptación a las disposiciones de la oferta,¹⁷⁵ estas disposiciones alteren el contrato materialmente,¹⁷⁶ o se haya dado notificación de su desacuerdo dentro de un plazo razonable después de ser recibido.¹⁷⁷ Las disposiciones adicionales deben ser tratadas solamente como una propuesta para el contrato original.¹⁷⁸ Cuando la conducta de las partes suponga la celebración de un contrato, aun cuando los escritos de las partes no lo indiquen así, las disposiciones del contrato consistirán en aquellas en las que las partes estén de acuerdo.¹⁷⁹

La CISG, en contraste, indica que una respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga disposiciones adicionales o modificaciones se considera como un rechazo de la oferta y se toma como una contraoferta.¹⁸⁰ Sin embargo, si los cambios o las nuevas inclusiones a una oferta contenidos en forma de aceptación no alteran sustancialmente las condiciones de la oferta, la aceptación es válida a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, las condiciones del contrato serán las de la oferta con las modificaciones

¹⁷⁴ Véase art. 91.

¹⁷⁵ UCC § 2.207(2)(a)-(c) (2002).

¹⁷⁶ Véase § 2.207(2)(b).

¹⁷⁷ Véase § 2.207(2)(c).

¹⁷⁸ Véase § 2.207(2).

¹⁷⁹ Véase § 2.207(3).

¹⁸⁰ CISG, 10 de abril de 1980, 19 ILM 671, art. 19(1).

contenidas en la aceptación.¹⁸¹ Esta ley considera que las cláusulas adicionales o diferentes relativas al precio, pago, o calidad y cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra, o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.¹⁸²

El UCITA, similarmente, indica que una aceptación altera materialmente una oferta si ésta contiene una disposición que esté en conflicto material con la oferta o que añada una condición no contenida originalmente en la oferta.¹⁸³ Además, si la aceptación altera materialmente la oferta, un contrato no se forma a menos que una de las partes acepte el ofrecimiento o la aceptación de la contraparte,¹⁸⁴ o todas las demás circunstancias, incluyendo la conducta de las partes, supongan la formación de un contrato.¹⁸⁵ Si la aceptación varía, pero no altera materialmente la oferta, el contrato se establece de acuerdo con las disposiciones de la oferta.¹⁸⁶ Adicionalmente, las condiciones contenidas en la aceptación y que están en conflicto con las condiciones de la oferta no forman parte del contrato.¹⁸⁷ Una condición adicional y no material contenida en la aceptación es considerada una propuesta de una cláusula adicional. Al igual que en el UCC, esta ley indica que entre comerciantes la condición adicional propuesta se convierte en parte del contrato, a menos que el oferente haga saber su objeción al mismo antes o dentro de un plazo razonable después de recibir la propuesta.¹⁸⁸

Según el UETA, el efecto de cualquiera de las disposiciones de esta ley se puede modificar por común acuerdo.¹⁸⁹ Aunque el E-SIGN no contiene ninguna disposición específica con relación al intercambio de elementos adicionales o diferentes del contrato, sí indica que la aplicación de ésta no altera, limita, o afecta cualquier otro requisito

¹⁸¹ Véase art. 19(2).

¹⁸² Véase art. 19(3).

¹⁸³ UCITA §204(a) (2001).

¹⁸⁴ Véase § 204(c)(1)(A)-(B).

¹⁸⁵ Véase § 204(c)(1)(b).

¹⁸⁶ Véase § 204(d).

¹⁸⁷ Véase § 204(d)(1).

¹⁸⁸ Véase § 204(d)(2).

¹⁸⁹ UETA § 5(d) (1999).

impuesto por alguna otra ley relacionada con los derechos y obligaciones de las partes.¹⁹⁰

Como se mencionó con anterioridad, en México, en el caso de que la respuesta que reciba el oferente no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe modificación de la primera, la respuesta se considerará como nueva oferta que se regirá por lo dispuesto en otros artículos correlativos.¹⁹¹

VI. FORMA Y PRUEBA DEL CONTRATO

Algunas de las leyes aquí discutidas, aunque otorgan a las partes amplia libertad de establecer los requisitos de sus contratos como mejor les convenga, también requieren que ciertos elementos estén presentes para hacer válidos los contratos. Bajo el UCC, por ejemplo, la ley requiere que cualquier contrato de compraventa de mercadería con precio de 500 dólares estadounidenses o más se documente por escrito de alguna manera e indique, por lo menos, la cantidad ya que, en caso de un desacuerdo, la transacción no se considerará válida por más del valor establecido por escrito, aunque dicho escrito no se considera insuficiente sólo por omitir o indicar incorrectamente alguna de las disposiciones acordadas (esta disposición se conoce como el estatuto de fraudes).¹⁹² Sin embargo, el UCC también permite a las partes formar un contrato válido sin establecer el precio a pagar, cuando las partes así lo acuerden.¹⁹³ En estos casos, el tribunal determina, si es necesario, cuál es el precio razonable en ese contrato concreto tomando en cuenta el valor de la mercancía en el comercio.¹⁹⁴

El UCC también indica que, entre comerciantes, un escrito recibido dentro de un plazo razonable como confirmación del contrato, y del que la parte que lo recibe tiene razón para saber de su contenido, es suficiente para formar un contrato a menos que una objeción escrita se haga dentro de los 10 días siguientes a su recepción.¹⁹⁵

¹⁹⁰ 15 USC § 7001(b)(1).

¹⁹¹ CCF art. 1810 (Méx.).

¹⁹² UCC § 2.201(1) (2002).

¹⁹³ Véase § 2.305(1).

¹⁹⁴ Véase § 2.305(1)(c).

¹⁹⁵ Véase § 2.201(2).

La CISG, por su parte, no requiere que el contrato de compraventa se celebre ni que existan pruebas por escrito de su existencia para considerar válido tal contrato. La existencia y validez del contrato se puede probar por cualquier medio, incluido el de testigos.¹⁹⁶ Los Estados cuya legislación exige que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito, pueden hacer una declaración que indique que ni el artículo 11 ni la excepción al artículo 29 se aplicarán en el caso de que cualquiera de las partes en el contrato tenga su establecimiento en ese Estado.¹⁹⁷ La excepción al artículo 29 mencionada indica que si un contrato consta por escrito y contiene una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito, el contrato no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.¹⁹⁸

El UCITA es un poco más estricto. Esta ley indica que cualquier contrato que requiera el pago de 5,000 dólares estadounidenses o más debe de tener algún documento en el que la contraparte indique que un contrato se ha formado.¹⁹⁹ Sin embargo, un documento satisface el requisito anterior, aun cuando éste omita una disposición o la establezca incorrectamente, pero el contrato no es válido por más de la cantidad establecida en el documento²⁰⁰ a menos que algún cumplimiento parcial del contrato haya sido aceptado por la contraparte²⁰¹ o si la parte demandada acepta frente a un tribunal que un contrato fue celebrado.²⁰²

Adicionalmente, el UCITA establece que, entre comerciantes, un documento recibido dentro de un plazo razonable como confirmación del contrato y del que la parte que lo recibe tiene razón para saber de su contenido, es suficiente para formar un contrato a menos que una objeción escrita se haga dentro de los 10 días siguientes a su recepción.²⁰³

¹⁹⁶ CISG 10 de abril de 1980, 19 ILM 671 art. 11.

¹⁹⁷ Véase arts. 12,29(2).

¹⁹⁸ Véase art. 29.2.

¹⁹⁹ UCITA § 201(a)(1) (2001).

²⁰⁰ Véase § 201(b), (c)(1)-(2).

²⁰¹ Véase § 201(c)(1).

²⁰² Véase § 201(c)(2).

²⁰³ Véase § 201(d).

Las partes pueden acordar que estos requisitos no se aplicarán en sus transacciones futuras.²⁰⁴ Los estatutos de fraudes (como el incluido en el UCC §2.201) de otras leyes no se aplican a transacciones cubiertas bajo esta ley.²⁰⁵

Por su parte, el UETA indica que un archivo o firma electrónica no pierde su efecto legal solamente por ser de forma electrónica.²⁰⁶ También indica que un contrato no pierde su efecto legal solamente porque un archivo de forma electrónica fue utilizado en su creación,²⁰⁷ mientras que el E-SIGN autoriza el uso de registros y firmas electrónicas para la formación de contratos relacionados con el comercio internacional o interestatal.²⁰⁸

El UETA también establece que en una transacción automatizada, un contrato puede ser formado por la interacción de agentes electrónicos de las partes, aun cuando nadie esté al tanto de las acciones de estos agentes.²⁰⁹ De acuerdo con esta ley, un contrato también puede ser formado con la interacción de un agente electrónico con una persona, que actúe por sí misma o por otra persona, e incluyendo una interacción en la que la persona que realiza actos libres de rehusarse a hacer y los cuales la persona sabe causarán que el agente electrónico complete la transacción o cumplimiento.²¹⁰ Bajo esta ley, un agente electrónico es un programa de computadora u otro medio automatizado usado independientemente para iniciar una acción o responder a un documento electrónico sin la participación de una persona.²¹¹

En México, cuando la legislación civil y mercantil exigen la forma escrita para los contratos y la firma de los documentos relativos, estos supuestos se tendrán por cumplidos tratándose de mensaje de datos (información generada, enviada, recibida o archivada por medios electrónicos, ópticos ú otra tecnología) siempre que éste sea atribuible a las personas obligadas y accesibles para su ulterior consulta. En los casos

²⁰⁴ Véase § 201(e).

²⁰⁵ Véase § 201(f).

²⁰⁶ UETA § 7(a) (1999).

²⁰⁷ Véase § 7(b).

²⁰⁸ 15 USC § 7001(a)(1).

²⁰⁹ UETA § 14(1).

²¹⁰ Véase § 14(2).

²¹¹ Véase § 2(6).

en que la ley establezca como requisito que un acto jurídico deba otorgarse ante fedatario público, éste y las partes obligadas podrán, a través de mensajes de datos, expresar los términos exactos en que las partes han decidido obligarse, en cuyo caso el fedatario público deberá hacer constar en el propio instrumento los elementos a través de los cuales se atribuyen dichos mensajes a las partes y conservar bajo su resguardo una versión íntegra de los mismos para su ulterior consulta, otorgando dicho instrumento de conformidad con la legislación aplicable que lo rige. Aquí está la base para poder hablar en un futuro no lejano de la existencia y utilización de protocolo electrónico.²¹²

En cuanto al valor probatorio, tanto el Código Federal de Procedimientos Civiles, como el Código de Comercio, reconocen el valor probatorio de la información generada, enviada, recibida, archivada o comunicada por medios electrónicos, ópticos u otra tecnología, y que para su valoración se estimará primordialmente la fiabilidad del método en que haya sido generada, comunicada, recibida o archivada y, en su caso, si es posible atribuir a las personas obligadas el contenido de la información relativa y ser accesible para su ulterior consulta.²¹³

VII. CONTRAPRESTACIÓN (*CONSIDERATION*)

La contraprestación, conocida en inglés bajo el término *consideration*, es una característica muy peculiar del derecho de contratación estadounidense. Aunque no establecido expresamente en las leyes, el derecho común indica generalmente que un contrato requiere de la contraprestación mutua de las partes para que el contrato sea válido. No existe una definición clara de lo que es contraprestación. Sin embargo, los tribunales parecen haber adoptado uniformemente la definición sugerida en el caso de *Allegheny College vs. Nat'l Chautauqua County Bank* donde se señaló que una contraprestación es suficiente si existe un detrimento o perjuicio legal y que tal detrimento indujo a la parte a hacer la promesa.²¹⁴

²¹² CCF arts. 1834 y 1834-bis (Méx.); Cód. Com. art. 90 (Méx.).

²¹³ CFPC art. 210-A; Cód. Com arts. 1205, 1298-A.

²¹⁴ Véase *Allegheny College v. Nat'l Chautauqua County Bank*, 159 N.E. 173,714 (N.Y. 1927).

Una de las situaciones más controvertidas respecto a la contraprestación en la contratación estadounidense es cuando se necesita decidir si una promesa por sí sola resulta suficiente para formar un contrato. El derecho común utiliza la doctrina de la contraprestación al decidir este tipo de casos. Esta doctrina requiere que una promesa contractual se haga como resultado de una negociación.²¹⁵ Bajo esta doctrina, una negociación se refiere a la toma voluntaria de una obligación por una de las partes bajo la condición de un acto u omisión de la otra.²¹⁶ Por lo tanto, la contraprestación asegura que la promesa aplicada o puesta en vigor como parte del contrato no es accidental, casual o gratuita, sino que se hizo tras cierta deliberación manifestada en una negociación recíproca.²¹⁷

El requisito del detrimento indica que la parte que acepta la oferta entrega algo de valor o circunscribe su libertad de alguna manera.²¹⁸ En otras palabras, sufre un detrimento o perjuicio legal.²¹⁹ La promesa debe ser dada como parte de una negociación. Es decir, la parte ofrece su promesa a cambio de lo que la contraparte ha cedido de valor. El requisito de la contraprestación hace inválidos dos tipos de transacciones: las promesas de hacer un regalo, la cual no satisface el requisito de la negociación; y situaciones comerciales en las que una de las partes no ha prometido hacer nada o dar algo, aun cuando las apariencias indiquen lo contrario.²²⁰

Aunque la contraprestación tiene una función importante en los contratos regulares, en las transacciones comerciales no es un problema significativo, puesto que la mayoría de los contratos comerciales son evidentemente intercambios negociados en los que el precio de la promesa se expresa claramente.²²¹

²¹⁵ Baehr v. Penn-G-Tex Gil Corp., 258 Minn. 533,538 (Minn. 1960), 104 N.W. 2d. 661 (1960).

²¹⁶ *Idem.*

²¹⁷ *Idem.*

²¹⁸ *Idem.*

²¹⁹ *Idem.*

²²⁰ Véase Allan Farnsworth, E., *Contracts* § 2.5, 2.13 (3a. ed. 1999).

²²¹ Rossett, Arthur L., "Fundamentals of Contract Law", en 1 *United States Law of Trade and Investment* 3-iii, 3-13 a 3-14, Boris Kozo1chyk & John F. Molloy eds., 2001.

VIII. CONCLUSIONES

La era moderna y los beneficios que los avances tecnológicos ofrecen han creado la oportunidad de realizar transacciones comerciales alrededor del mundo con gran facilidad. Esto a su vez ha conllevado a la creación de nuevos problemas y cuestiones relacionadas con la manera apropiada de realizar dichas transacciones. Aunque la tendencia aparentemente es la de llegar a una uniformidad de leyes y reglas que gobiernen este campo, aún existen ciertos aspectos que pueden causar controversias.

Hay que recordar que el principio elemental de los contratos bajo el derecho común es la presunción de que un contrato se lleva a cabo (o no) basado en las decisiones o acciones de una persona, ya sea actuando por sí misma o en nombre de alguien más. La facilidad que ofrece la comunicación por computadora amenaza este principio tan básico, ya que obviamente las computadoras no tienen la capacidad de pensar o desarrollarse por sí mismas. Aún así, las computadoras pueden actuar por sí solas cuando los parámetros bajo los que se les programa así lo ordenan. Esencialmente, a las computadoras se les permite (programa) tomar decisiones y responder a ciertas situaciones con o sin la participación humana.²²²

En transacciones puramente electrónicas, la cuestión legal más importante concierne a la determinación del establecimiento de una oferta y una aceptación a través de mensajes electrónicos en la ausencia de documentación escrita y de intervención humana en un intercambio automático. Se crean también controversias acerca de cuando la oferta, la aceptación o el rechazo de la oferta surten efecto.²²³

El medio de la contratación electrónica genera también cuestiones diferentes y únicas en este campo, en referencia a la determinación sobre si una aceptación válida ha ocurrido. Estas cuestiones se enfrentan a la realidad de que el derecho común de contratos presume que la decisión de aceptar o no una oferta ocurre por medio de una persona a través de la realización de decisiones humanas y discreción. Debido a esto, el derecho común presume que una aceptación efectiva debe ser comunicada

²²² Nimmer, Raymond, *Electronic Contracting: Legal Issues*, 14 J. Marshall J. Computer & Info. L 211, 212 (1996).

²²³ Véase 214.

con conocimiento de la oferta así como con la intención de aceptar la oferta. Sin embargo, el elemento de la intención se mide por manifestaciones objetivas, y no subjetivas. Esto simplemente significa que se presume que la persona que responde a una oferta quiere en verdad decir lo que aparentemente su expresión indica que su intención es, a menos que las circunstancias claramente indiquen lo contrario. Por lo tanto, en la ley de contratos normal, la excusa: “No quise decir lo que dije”, no posee mucha importancia. De manera similar, la excusa: “No quise decir lo que mi computadora dijo”, puede no ser apropiada cuando todas las características de la respuesta electrónica están orientadas a inducir a la otra parte (o a su computadora) a pensar que se ha realizado un contrato válido. Bajo este sistema, el hecho de que una aceptación completamente automática ha ocurrido, no indica que no ha habido una aceptación adecuada de la oferta electrónica. En la creación de un contrato, uno trata con la aparente intención de la parte que establece el sistema electrónico de aceptación.²²⁴

IX. BIBLIOGRAFÍA

- Allegheny College vs. National Chautauqua County Bank, 246 NY 369 (1927).
- Baehrv. Penn-O-Tex Oil Corp., 258 Minn. 533, 538 (Minn. 1960), 104 NW 2d. 661 (1960).
- BORJA SORIANO, Manuel, *Teoría general de las obligaciones*, 7a. ed., México, Porrúa, 1971, vol. 1.
- GARCÍA BOTANA, Gema, *Comercio electrónico y protección de los consumidores*, Madrid, La Ley, 2001.
- CISG Table of Contracting States <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>.
- Código Civil Federal <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/txt/2.txt>.
- Código de Comercio <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/txt/3.txt>.
- Código Federal de Procedimientos Civiles <http://www.cddhcugob.mx/leyinfo/txt/6.txt>.
- Electronic Records and Signatures in Global and National Commerce 15 USCA §7001-A (West 2001).

²²⁴ Véase 217.

- Filanto SPA vs. Chilewich Int'l. Corp., 7 Transnat'l Law 141, 147 (1994).
- Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/txt/14.txt>.
- Leyes Federales de los Estados Unidos Mexicanos <http://www.diputados.gob.mx/leyinfo/>.
- Ley de Instituciones de Crédito <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/txt/43.txt>.
- Ley del Mercado de Valores <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/txt/89.txt>.
- Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las Mismas <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/txt/56.txt>.
- Ley Federal de Procedimiento Administrativo <http://www.cddhcu.gob.mx/bleyinfo/txt/112.txt>.
- Ley Federal de Protección al Consumidor <http://www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/txt/113.txt>.
- New Law Makes E-Signature Valid <http://www.nolo.com/lawcenter/ency/article.cfm/objectID/029C847E-2EFC-4913-B6DDC5849ABE81F9/catID/806B7BAO-4CDF-4221-9230A3135E2DFO7A>.
- NIMMER, Raymond T., *Electronic Contracting. Legal Issues*, 14 J. Marshall J. Computer & Info. L 212 (1996).
- PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, "Formación del contrato electrónico", en Cremades, Javier *et al.*, *Régimen jurídico de Internet*, Madrid, La Ley, 2001.
- Perlmutter vs. Beth David Hospital, 308 NY 100 (NY 1954). UCe § 2.102 (2001).
- RODRÍGUEZ DAVÁRA, Miguel Ángel, *Manual de derecho informático*, Madrid, Editorial Aranzadi, 1997.
- ROSSET, Arthur, *La regulación legislativa del comercio electrónico. Una perspectiva norteamericana*, Madrid, núm. 8, 2000.
- TÉLLEZ VALDEZ, Julio Alejandro, *Derecho informático*, 2a. ed., México, McGraw Hill, 1996.
- UN Convention for the International Sale of Goods, abril 10, 1980, 19 ILM 668 (1980).
- Uniform Computer Information Transaction Act refs & annos. (WESTLA W hasta la sesión del 2000).
- Uniform Electronic Transaction Act § 3(a)(WESTLA W hasta la sesión del 2000).

X. ANEXO. TABLAS COMPARATIVAS

Tabla 1. Ámbito de aplicación

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
<p>El artículo 2 es aplicable a toda transacción de mercaderías con las siguientes excepciones:</p> <p>1. No es aplicable a aquellas transacciones que se lleven a cabo como garantías (§2.102).</p> <p>2. Un contrato para la venta de mercaderías no es ejecutable si trata de mercaderías con valor menor a los 500 dólares estadounidenses, a menos que exista alguna prueba escrita de la existencia de dicha transacción (§2.201(1)).</p>	<p>Aplicable a contratos, acuerdos, y registros llevados a cabo o que afecten el comercio internacional o interestatal (§7001(a)).</p> <p>En estados donde el UETA haya sido adoptado, éste puede ser aplicado y reemplazar las disposiciones del E-SIGN (§7002(a)(1)).</p> <p>No se aplica en transacciones relacionadas con testamentos ni a contratos regidos por el UCC (§7003(a)).</p>	<p>Aplicable a transacciones relacionadas con la intención de crear, modificar, transferir o autorizar información en forma electrónica la cual es adquirida por medio del uso de una computadora o de una manera tal que pueda ser procesada por una computadora (§103(a)).</p> <p>En caso de que la transacción incluya mercaderías e información electrónica, esta ley aplica sólo a la parte de la transacción relacionada con la información electrónica, los derechos sobre tal información, y la creación o modificación de la misma (§103(b)(1)).</p>	<p>Aplicable a registros y firmas electrónicas relacionadas con alguna transacción (§3(a)).</p> <p>No se aplica en transacciones relacionadas con testamentos o las cuales estén regidas por el artículo 2 del UCC, por el UCITA u otras leyes especificadas por el Estado (§3(b)).</p>	<p>Aplicable a contratos de compraventa entre partes que tanguen sus establecimientos en Estados diferentes: cuando esos Estados sean contratantes; o cuando las normas de derecho internacional privado prevengan la aplicación de la ley de un Estado contratante (art. 1.1).</p> <p>No se aplica a mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico; en subastas y judiciales; valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; y electricidad (art.2).</p>	<p>A la comunicación realizada por medios electrónicos, ópticos o por otra tecnología, que tendrá plena significación jurídica, sin que se necesite de la existencia de un acuerdo previo por escrito; a que no se niegue como prueba o valor probatorio, a la utilización de la firma electrónica (LIC art. 52; LMV art. 91; LAASSP art. 1805; LOPSRM art. 1834; CFPC art. 210 A; CC arts. 21 bis, 30 bis, 80, 911205, 1298 A; LFPA art. 69; LFPC art. 76 bis).</p>

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
<p>Aplica sólo a contratos relacionados con la venta presente o futura de mercaderías (§2.106(1)).</p> <p>Mercaderías bajo este código incluye artículos muebles así como animales nonatos y siembras aún no cosechadas (§2.105(1)).</p> <p>En transacciones que incluyen la obtención de bienes y servicios, éste artículo se aplica sólo en esos casos donde la intención principal del comprador es la obtención de los bienes (Perlmutter v. Beth David Hospital 308 N. Y. 100, 106).</p>		<p>No se aplica a transacciones financieras, permisos para crear o transmitir películas o grabaciones de audio, contratos de empleo, o a contratos que no requieren que la información sea proveída como información computacional (§103(d)).</p> <p>Generalmente, y con varias excepciones, un contrato que requiera una cuota de 5,000 dólares estadounidenses no es válido bajo esta ley, a menos que exista un documento que demuestre la formación de un contrato (§201(a)).</p>		<p>Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción (art. 3.1). No es aplicable a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios (art. 3.2).</p> <p>La convención no concierne a la validez del contrato, a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas (art. 4) o la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías (art. 5).</p>	<p>Nota: la regulación sobre el proceso para obtener la firma electrónica fue aprobada recientemente y publicada en el <i>Diario Oficial de la Federación</i> el 29 de agosto de 2003 y entrará en vigor 90 días después de esa fecha. Se puede también decir que esta regulación básicamente adopta los principios señalados por la Ley Modelo sobre la Firmas Electrónicas de la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional).</p>

Tabla 2. Autonomía de la partes
(exclusiones, excepciones y modificaciones)

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
<p>Si la transacción se realiza entre dos estados o dos naciones, las partes pueden acordar y elegir la ley de cual estado o nación se aplica al contrato.</p> <p>Si no existe tal acuerdo, el UCC es aplicado (§1.105(1))</p> <p>Los efectos de este código pueden ser variados por acuerdo de las partes con excepción de los requerimientos de buena fe y de cuidado razonable (§1.102(3)).</p>	<p>Esta ley no requiere que las partes acuerden utilizar firmas electrónicas en sus transacciones, con excepción de las agencias gubernamentales que forman parte del registro (§7001(b)(2)).</p> <p>Cuando exista otro ordenamiento que requiera que la información relacionada con el contrato sea por escrito, el consumidor debe de consentir expresamente la aplicación de esta ley (§7001(c)(1)).</p>	<p>Las partes pueden acordar la ley que se aplica a la transacción. Sin embargo, esta opción no es válida en un contrato entre consumidores si así lo prohíbe alguna otra ley aplicable (§109(a)).</p>	<p>Esta ley se aplica sólo cuando las partes han acordado realizar la transacción por medios electrónicos pero las partes pueden rehusarse a realizar otras transacciones de esta misma manera (§5(b)).</p>	<p>Las partes pueden excluir la aplicación de la convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos (art. 6)</p>	<p>La información generada, enviada, recibida, archivada o comunicada por medios electrónicos, ópticos u otra tecnología, no necesitará de estipulación previa entre los contratantes para que produzca efectos (CCF art. 1811; CC art. 80).</p>

Tabla 3 (a). Formación del contrato electrónico. La oferta

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
<p>Una oferta escrita hecha por un comerciante para la compraventa de mercaderías que indique que la oferta se considerará válida durante determinado plazo, no es revocable durante ese tiempo o durante un periodo razonable si uno no es especificado (§2.205).</p> <p>La oferta debe invitar la aceptación de la contraparte de cualquier manera que sea razonable bajo las circunstancias (§2.206(1)(a)).</p> <p>Se considera que una oferta para la compra de mercaderías invita a la aceptación por medio de una promesa de entrega o la entrega en sí de las mercaderías</p>	<p>Esta ley no contiene ninguna regla específica relacionada con la oferta, sólo autoriza el uso de registros y firmas electrónicas para la formación de contratos relacionados con el comercio internacional o interestatal (§7001(a)(1)).</p>	<p>A menos que el lenguaje o las circunstancias sean ambiguos, una oferta invita a la aceptación de cualquier manera razonable bajo las circunstancias (§203(1)).</p> <p>Una petición u otra oferta para adquirir una copia invita a la aceptación por medio de una promesa de entrega o la entrega en sí de dicha copia (§203(2)).</p> <p>La oferta puede ser condicionada a la aceptación de la contraparte de sus disposiciones (§205(b)).</p>	<p>Esta ley no contiene ninguna regla específica relacionada con la oferta, sólo autoriza el uso de registros y firmas electrónicas para la formación de contratos (§4).</p>	<p>Oferta es la propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas, siempre que dicha propuesta sea lo suficientemente precisa e indique la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Y dicha propuesta se considera suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlo (art. 14).</p> <p>La oferta surte efectos cuando llega al destinatario (art. 15.1).</p>	<p>Hay que distinguir si la oferta se hace entre presentes o entre ausentes, si hay fijación de plazo o si no la hay, y a su vez, si es realizada por telégrafo o por medios electrónicos, ópticos o por otra tecnología (CCF arts. 1804, 1805, 1806, 1808, 1809, 1810, 1811).</p> <p>Nota: cuando la ley menciona “cualquier otro medio electrónico, óptico o de cualquier otra tecnología que permita la expresión de la oferta y la aceptación de ésta en forma inmediata”, desde el punto de vista de un sector de la doctrina, cabe señalar que la inmediatez no puede darse en la comunicación</p>

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
conformes o no con el pedimento (§2.206(1)(b)).				<p>Cualquier oferta, aún cuando sea irrevocable, podrá ser retirada siempre que la comunicación de su retiro llegue al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta (art. 15.2).</p> <p>Cualquier oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato, siempre que la revocación llegue al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación (art. 16.1).</p> <p>Sin embargo, la oferta no podrá revocarse si ella indica, señalando un plazo fijo para su aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o, si el destinatario pudo considerar que la oferta era irrevocable</p>	vía correo electrónico, <i>fax</i> o <i>telefax</i> .

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
				<p>y ha procedido basándose en dicha oferta (art. 16.2).</p> <p>La oferta, aún siendo irrevocable, se extingue cuando la comunicación de su rechazo llegue al oferente (art. 17).</p>	

Tabla 3 (b). Formación del contrato electrónico. La aceptación

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
Una aceptación puede realizarse de cualquier manera por cualquier medio que sea razonable bajo las circunstancias (§2.206(1)(a)). El envío de mercaderías que no estén en conformidad con las que se ordenaron no se considera una aceptación del contrato por parte del vendedor si éste notifica a tiempo al comprador que el envío se ha realizado sólo como una adaptación (§2.206(1)(b)).	Cuando exista otro ordenamiento que requiera que la información relacionada con el contrato sea por escrito, el consumidor debe de aceptar expresamente la aplicación de ésta ley (§7001(c)(1)(a)). Antes de aceptar la aplicación de esta ley, el consumidor debe ser proveído de un comunicado que le informe de: cualquier opción disponible aparte de la forma electrónico y de su derecho de retirar su consentimiento del uso de medios electrónicos (§7001(c)(1)(b)).	Una persona acepta una disposición o un archivo si tal persona, sabiendo que, después de tener la oportunidad de revisarlo, autentifica el archivo o disposición e intenta aceptarlo o intencionalmente actúa de una manera tal que la otra parte puede inferir que el archivo o disposición ha sido aceptado (§112(a)). Si el comienzo de cierto cumplimiento es una manera razonable de aceptación, el oferente al cual no se le notifica de dicha aceptación o cumplimiento en un plazo razonable, puede considerar que la oferta caducó antes de ser aceptada (§203(3)).	Un archivo electrónico se considera recibido cuando entra en un sistema de procesamiento de información el cual el destinatario a designado con el propósito de recibir archivos electrónicos y el archivo enviado es de un tipo el cual puede ser procesado por tal sistema (§15(b)). Un archivo electrónico se considera recibido aún cuando ninguna de las partes esté enterada de su recibimiento (§15(e)).	Constituirá una aceptación toda declaración u otro acto del destinatario que indique su asentimiento a una oferta (art. 18.1). El silencio o la conducta omisiva, por sí solos, no implican una aceptación (art. 18.1). La aceptación de la oferta produce efectos en el momento en que la indicación de asentimiento llega al oferente (art. 18.2).	Hay que distinguir si ésta se hace entre presentes o entre ausentes, si hay fijación de plazo o si no la hay, y a su vez, si es realizada por telégrafo o por medios electrónicos, ópticos o por otra tecnología (CCF arts. 1804, 1805, 1808, 1809, 1810, 1811). Nota: Cuando la ley menciona “cualquier otro medio electrónico, óptico o de cualquier otra tecnología que permita la expresión de la oferta y la aceptación de ésta en forma inmediata”, desde el punto de vista de un sector de la doctrina, cabe señalar que la

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
Una aceptación o confirmación escrita la cual es enviada dentro de un plazo razonable funciona como una aceptación aún cuando ésta incluya disposiciones adicionales o diferentes a aquellas ofrecidas originalmente, a menos que la aceptación sea expresamente condicional a la aceptación de las disposiciones adicionales o diferentes (§2.207(1)).		Si una oferta en un mensaje electrónico provoca un mensaje electrónico en aceptación de la oferta, el contrato se considera formado cuando la aceptación electrónica es recibida o, si la respuesta consiste en cumplimiento parcial o total, cuando tal cumplimiento es recibido (§203(4)).		En algunos casos, la aceptación puede consistir en la ejecución de un acto, como la expedición de las mercaderías o el pago del precio, sin comunicación al oferente y como resultado de las prácticas establecidas o de los usos. Lo anterior surtiría efecto como aceptación en el momento de su ejecución, siempre que ésta se haga dentro del plazo establecido o, si no se ha fijado un plazo, dentro de uno razonable (art. 18.3). La aceptación tardía, no obstante, surtirá efecto si el oferente, sin demora informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido (art. 21.1).	inmediatez no puede darse en la comunicación vía correo electrónico, <i>fax</i> o <i>telex</i> .

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
				<p>A lo anterior se da la excepción de que el oferente informe al destinatario sin demora injustificada que para él la oferta ya había caducado (art. 21.2).</p> <p>La aceptación puede ser retirada siempre que la comunicación de su retiro llegue al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o simultáneamente con ella.</p>	

Tabla 3 (c). Formación del contrato electrónico. El perfeccionamiento

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
<p>Un contrato para la venta de mercaderías puede realizarse de cualquier manera que sea suficiente para demostrar un acuerdo común incluyendo la conducta de ambas partes que reconozca la existencia de dicho contrato (§2.204(1)).</p> <p>Un acuerdo suficiente para constituir un contrato de venta puede existir aún cuando el momento de su creación sea indeterminado (§2.204(2)).</p> <p>Aún cuando una o más de las disposiciones queden abiertas, el contrato se considera válido si las partes tuvieron la intención de hacer un contrato y existe una</p>	<p>La efectividad o validez legal de cualquier contrato realizado por un comerciante no será negada solamente por no obtenerse el consentimiento electrónico o confirmación de dicho consumidor (§7001(c)(3)).</p>	<p>Un contrato puede ser formado de cualquier manera que sea suficiente para mostrar un acuerdo común incluyendo la oferta y aceptación o conducta de ambas partes u operaciones de agentes electrónicos que reconozcan la existencia de un contrato (§202(a)).</p> <p>Si las partes así lo quisieren, un acuerdo suficiente para constituir un contrato puede existir aún si el momento de su creación es indeterminado, una o más de las disposiciones se dejan abiertas o a acordarse, los archivos de las partes no establecen un contrato, o una de las partes se reserva el dere-</p>	<p>Un archivo o firma electrónica no pierde su efecto legal solamente por ser de forma electrónica (§7(a)).</p> <p>Un contrato no pierde su efecto legal solamente porque un archivo de forma electrónica fue utilizado en su creación (§7(b)).</p> <p>Si las partes han acordado realizar sus transacciones de manera electrónica, y la ley requiere que las personas envíen o proporcionen información por escrito a otra persona, éste requerimiento se satisface si la información es enviada en un archivo electrónico el cual el destinatario</p>	<p>El contrato se perfecciona en el momento de surtir efecto (cuando se hace efectiva) la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la convención (art. 23).</p> <p>Para lograr la perfección del contrato, se considera que cualquier manifestación de intención (oferta y aceptación, entre otras) “llega” al destinatario, cuando por cualquier medio se le comunica o entrega al destinatario (art. 24).</p>	<p>En materia civil y mercantil, el contrato se forma en el momento en que el proponente reciba la aceptación (CCF art. 1805; CC art. 80).</p> <p>En materia mercantil, para el caso de que la aceptación sea comunicada por medios electrónicos, ópticos u otra tecnología, el momento de recepción de la misma se definirá de acuerdo a las siguientes reglas: 1) Si el destinatario ha designado un sistema de información para la recepción, ésta tendrá lugar en el momento en que ingrese en dicho sistema, o 2) De enviarse a un sistema del destinatario que no sea el</p>

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
manera razonable de remedio (evitar, reparar o compensar la violación de derechos) (§2.204(3)).		cho a modificar las disposiciones (§202(b)). A menos que la conducta o cumplimiento de las partes así lo indique, un contrato no es formado si existe un desacuerdo material sobre una de las disposiciones materiales, incluyendo el ámbito de aplicación (§202(d)).	puede retener al momento de recibirlo (§8(a)).		designado o de no haber un sistema de información designado, en el momento en que el destinatario obtenga dicha información (CC art. 91).

Tabla 4. Elementos adicionales o diferentes del contrato

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
<p>Las disposiciones adicionales se considerarán como propuestas a agregar al contrato. Entre comerciantes, dichas disposiciones se convierten en parte del contrato a menos que: la oferta expresamente limite la aceptación a las disposiciones de la oferta; lo alteren materialmente; o la notificación u objeción a éstas se dé dentro de un plazo razonable (§2.207(2)).</p> <p>Cuando la conducta de las partes establece un contrato aún cuando los escritos de las partes no lo indiquen así, las disposiciones del contrato consistirán de aquellas en las que las partes estén de acuerdo (§2.207(3)).</p>	<p>No aplicable dentro de este tema pero se indica que la aplicación de esta ley no altera, limita o afecta cualquier otro requisito impuesto por alguna otra ley relacionada con los derechos y obligaciones de las partes (§7001(b)(1)).</p>	<p>Una expresión de aceptación funciona como una aceptación aún cuando ésta contenga disposiciones que varíen de aquellas en la oferta, a menos que la aceptación materialmente altere la oferta (§204(b)).</p> <p>Si la aceptación altera materialmente la oferta, un contrato no es formado a menos que: una de las partes acepte el ofrecimiento o la aceptación de la contraparte; o todas las demás circunstancias, incluyendo la conducta de las partes, establece un contrato (§204(c)).</p> <p>Si la aceptación varía pero no altera materialmente la oferta, las disposiciones en la aceptación</p>	<p>El efecto de cualquiera de las disposiciones de esta ley puede ser variada por común acuerdo (§5(d)).</p>	<p>La respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se considera como rechazo a la oferta y constituirá una contraoferta (art.19.1).</p> <p>Si los elementos adicionales o diferentes no alteran sustancialmente los de la oferta, la respuesta constituirá aceptación a menos que sin demora justificable, el oferente objete a esos elementos. Si no los objeta, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación (art. 19.2).</p> <p>Los elementos adicionales o diferentes que alteran sustancialmente a</p>	<p>En el caso de que la respuesta que reciba el oferente no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe modificación de la primera y la respuesta se considerará como nueva oferta que se regirá por lo dispuesto en otros artículos correlativos (CC art. 1810).</p>

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
		que estén en conflicto con las de la oferta no forman parte del contrato y las disposiciones adicionales no materiales se tratan como una propuesta para agregarse en el contrato (§204(d)).		oferta son los que se refieren al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias (art. 19.3).	

Tabla 5. Forma y prueba del contrato

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
<p>Si el contrato está relacionado con la venta de mercaderías con un valor de 500 dólares estadounidenses o más, la transacción debe llevarse a cabo por escrito y ser firmado por la parte obligada. Tal escrito no es insuficiente sólo por omitir o indicar incorrectamente alguna de las disposiciones acordadas. Pero el contrato no es ejecutable por más de la cantidad establecida en tales escritos (§2.201(1)). Esta disposición se conoce como el Estatuto de Fraudes.</p> <p>Estos requisitos no se aplican cuando las mercaderías han sido fabricadas especialmente</p>	<p>Autoriza el uso de registros y firmas electrónicas para la formación de contratos relacionados con el comercio internacional o interestatal (§7001(a)(1)).</p>	<p>El documento requerido para demostrar la creación de un contrato es suficiente aún cuando omita o indique incorrectamente una disposición, pero el contrato no es válido por más de la cantidad establecida en el documento (§201(b)).</p> <p>Estos requisitos no se aplican si ya ha habido cumplimiento o información ha sido proporcionada por una de las partes, o si la contraparte admite bajo juramento en un tribunal que un contrato se formó (§201(c)).</p> <p>Entre comerciantes, un documento recibido dentro de un plazo razonable como confirmación del contrato y</p>	<p>Un archivo o firma electrónica no pierde su efecto legal solamente por ser de forma electrónica (§7(a)).</p> <p>Un contrato no pierde su efecto legal solamente porque un archivo de forma electrónica fue utilizado en su creación (§7(b)).</p>	<p>El contrato no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Y podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos (art. 11).</p> <p>Si un contrato consta por escrito y contiene una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito, el contrato no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma.</p> <p>No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en</p>	<p>En materia civil y mercantil, si la ley exige la forma escrita para los contratos y la firma de los documentos relativos, esos supuestos se tendrán por cumplidos tratándose de mensaje de datos (información generada, enviada, recibida, archivada o comunicada por medios electrónicos, ópticos u otra tecnología) siempre que éste sea atribuible a las personas obligadas y accesible para su ulterior consulta (CC arts. 1834, 1834 bis; CC art. 90). En cuanto al valor probatorio, se reconoce el valor probatorio de la información generada,</p>

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
<p>para el comprador, si la contraparte admite en su declaración que un contrato se formó, o cuando ya se haya pagado por las mercaderías (§2.201(3)).</p> <p>Entre comerciantes, un escrito recibido dentro de un plazo razonable como confirmación del contrato y del que la parte que lo recibe tiene razón para saber de su contenido es suficiente para formar un contrato a menos que una objeción escrita se haga dentro de 10 días después de ser recibido (§2.201(2)).</p> <p>Las partes pueden formar un contrato y dejar el precio de las mercaderías sin acordar en el contrato (§2.305(1)).</p>		<p>del que la parte que lo recibe tiene razón para saber de su contenido es suficiente para formar un contrato al menos que una objeción escrita se haga dentro de un plazo razonable después de ser recibido (§201(d)).</p> <p>Las partes pueden acordar que estos requisitos no se aplicarán en transacciones futuras (§201(e)).</p> <p>El estatuto de fraudes de otras leyes no se aplica a transacciones cubiertas bajo esta ley (§201(f)).</p>		<p>la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos (art. 29.2).</p> <p>Los Estados cuya legislación exige que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito pueden hacer una declaración que ni el artículo 11 ni la excepción al artículo 29 se aplicarán en el caso de que cualquiera de las partes en el contrato tenga su establecimiento en ese Estado (art. 12).</p>	<p>enviada, recibida o archivada y, en su caso, si es posible atribuir a las personas obligadas el contenido de la información relativa y ser accesible para su ulterior consulta (CFPC art. 210-A; CC arts. 1205, 1298-A).</p>

Tabla 6. Contraprestación

<i>Derecho estadounidense</i>				<i>Derecho internacional</i>	<i>Derecho mexicano</i>
UCC	E-SIGN	UCITA	UETA	CISG	
Los contratos deben ser respaldados por cierta contraprestación para ser considerados válidos. El derecho común indica que, para ser válida bajo la ley, toda promesa debe contener una contraprestación.	No aplicable	No aplicable	No aplicable	No aplicable	No aplicable