





ESTUDIOS DE DERECHO CIVIL  
EN MEMORIA DE FERNANDO HINESTROSA



EMILSSEN  
GONZÁLEZ DE CANCINO  
ÉDGAR  
CORTÉS MONCAYO  
FELIPE  
NAVIA ARROYO  
EDITORES

**ESTUDIOS DE DERECHO CIVIL**  
**EN MEMORIA DE FERNANDO HINESTROSA**

**TOMO II**  
**CONTRATOS**

UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

*Estudios de derecho civil en memoria de Fernando Hinestrosa. Contratos / Jorge Adame Goddard ... [et al.] ; editores Emilssen González de Cancino, Édgar Cortés Moncayo, Felipe Navia Arroyo. -- Bogotá : Universidad Externado de Colombia, 2014.*

614 p. ; 24 cm. -- (Estudios de derecho civil en memoria de Fernando Hinestrosa ; v. 2)

Incluye bibliografía.

ISBN: 9789587721171

1. Hinestrosa, Fernando, 1931-2012 -- Homenajes póstumos 2. Derecho civil 3. Contratos 4. Responsabilidad legal I. Adame Goddard, Jorge II. Cortés Moncayo, Édgar, editor III. González de Cancino, Emilssen, editor IV. Navia Arroyo, Felipe, editor V. Universidad Externado de Colombia VI. Serie

346

SCDD 15

Catalogación en la fuente -- Universidad Externado de Colombia. Biblioteca

Febrero de 2014

ISBN 978-958-772-117-1

© 2014, UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA  
Calle 12 n.º 1-17 Este, Bogotá  
Teléfono (57 1) 342 0288  
publicaciones@uexternado.edu.co  
www.uexternado.edu.co

Primera edición: marzo de 2014

Diseño de cubierta: Departamento de Publicaciones  
Composición: Marco Robayo  
Impresión y encuadernación: Xpress Estudio Gráfico y Digital S.A.  
Tiraje: de 1 a 1.000 ejemplares

Impreso en Colombia  
*Printed in Colombia*

Prohibida la reproducción o cita impresa o electrónica total o parcial de esta obra, sin autorización expresa y por escrito del Departamento de Publicaciones de la Universidad Externado de Colombia. Las opiniones expresadas en esta obra son responsabilidad de los autores.

JORGE ADAME GODDARD	NOEMÍ LIDIA NICOLAU
GUIDO ALPA	ALDO PETRUCCI
ANDRÉ-JEAN ARNAUD	ERNESTO RENGIFO GARCÍA
SILVANA FORTICH	JULIO CÉSAR RIVERA
ENRICO GABRIELLI	JAVIER M. RODRÍGUEZ OLMOS
ALAIN GHOZI	VINCENZO ROPPO
AÍDA PATRICIA HERNÁNDEZ SILVA	MANUEL GUILLERMO SARMIENTO GARCÍA
CARLOS IGNACIO JARAMILLO J.	EDUARDO SILVA ROMERO
DENIS MAZEAUD	PIETRO SIRENA
RANFER MOLINA MORALES	PIERRE WESSNER



## CONTENIDO

Fernando Hinestrosa: <i>in memoriam</i>	11
CONTRATOS	
El caso <i>Pratt &amp; Whitney vs. Malev Hungarian Airlines</i> . ¿Se trató realmente de una compraventa internacional? <i>Jorge Adame Goddard</i>	17
Il controllo giudiziale del contratto e l'interpretazione <i>Guido Alpa</i>	37
El nuevo papel de los Estados frente a la globalización de los mercados financieros <i>André-Jean Arnaud</i>	65
El acuerdo sobre la forma: referencia al derecho positivo francés <i>Silvana Fortich</i>	87
Dottrine e rimedi nella sopravvenienza contrattuale <i>Enrico Gabrielli</i>	109
Sobre el efecto declarativo de la transacción. Elementos para un diálogo imaginario con el rector Fernando Hinestrosa <i>Alain Ghazi</i>	143
La terminación unilateral del contrato estatal por ilegalidad <i>Aida Patricia Hernández Silva</i>	153
Interpretación, calificación e integración del contrato. Los tres eslabones del proceso de análisis, validación y revelación contractual <i>Carlos Ignacio Jaramillo J.</i>	171
Las reformas del derecho francés de contratos <i>Denis Mazeaud</i>	249
La retractación en los contratos <i>Ranfer Molina Morales</i>	279
La suspensión del cumplimiento del contrato, excepción a su fuerza obligatoria e instrumento de prevención <i>Noemí Lidia Nicolau</i>	309

Le clausole contrattuali predisposte unilateralmente e la loro interpretazione fra passato e futuro <i>Aldo Petrucci</i>	331
La modificación unilateral del contrato <i>Ernesto Rengifo García</i>	357
La revisión de los contratos por acontecimientos sobrevinientes en decisiones arbitrales bajo el derecho de países de América Latina <i>Julio César Rivera</i>	395
Restituciones consecuenciales a la ‘eliminación’ del contrato: reflexiones a partir de algunas tendencias recientes en el derecho comparado <i>Javier M. Rodríguez Olmos</i>	457
Causa concreta: una storia di successo? <i>Vincenzo Roppo</i>	499
Los conflictos de regulación de los derechos de los pasajeros en el transporte aéreo <i>Manuel Guillermo Sarmiento García</i>	539
De la obligación de confidencialidad en el arbitraje internacional y materias aledañas <i>Eduardo Silva Romero</i>	555
L’europeizzazione degli ordinamenti giuridici e la nuova struttura del diritto privato (dalla proprietà e dall’obbligazione in generale ai contratti e alle società) <i>Pietro Sirena</i>	579
El contrato de hecho: el recibo en Suiza de un concepto alemán <i>Pierre Wessner</i>	595

Rendir tributo a la memoria de FERNANDO HINESTROSA es un placentero deber para la comunidad externadista. ¡Cuánto nos debemos a su genialidad, a su dedicación y a su devoción por nuestra Casa de Estudios!

El Maestro HINESTROSA fue un ilustre humanista que trataba con igual propiedad temas de derecho, educación, historia, arte, filosofía, música –no se puede olvidar su pasión por la ópera–, literatura o economía, y de tantas otras disciplinas que formarían una lista interminable. Su mente privilegiada era modelo del espíritu renacentista caracterizado por esa cosmovisión que considera que la inteligencia, para ser aguda y completa, debe abarcar la mayor cantidad de áreas del conocimiento y el pensamiento, es decir, ser interdisciplinar, como se dice ahora.

Gran continuador de la obra de su padre y de los abuelos radicales, el profesor HINESTROSA dedicó su vida al estudio que lo forjó como uno de los mejores juristas y humanistas de la historia de Colombia, a más de consolidar la reputación académica de su Casa de Estudios en todo el continente y fuera del mismo, dándole dimensión internacional.

Toda palabra, texto o recordatorio referido a su vida y obra no puede ser más que una aproximación siempre imprecisa e incompleta a un decurso vital incomparable. Quienes tuvimos el privilegio, además del placer, de compartir con él, de leerlo y escucharlo, sabemos que era un ser respetable y admirable. Un ser humano ejemplar y a la vez irrepetible que entregó su vida a la educación y al derecho, y que servirá de paradigma para las generaciones futuras.

Su existencia transcurrió entre dos familias: la consanguínea y la externadista. En la primera, al lado de su adorada CONSUELO, compañera inseparable de su vida y de sus viajes –hasta aquel que lo llevó a la muerte–, se entregó como padre y abuelo sabio y amoroso, transmitiendo en lenguaje coloquial los principios que acompañaron su vida. Y, como es propio de los seres humanos guiados por la rectitud y la coherencia, la manera de ser y los valores encarnados y promovidos en la vida íntima y familiar se reflejaron inevitablemente en la vida social en la cual, para nuestra fortuna, estuvo presente desde su infancia la familia externadista. En esta dejó esculpidos, con el talante de su vida intachable, principios republicanos y radicales como la tolerancia, el pluralismo, la educación en cuanto forma de superación social, el laicismo estatal y educativo, el federalismo –de allí su profundo respeto

por la provincia—, el librepensamiento y la aceptación de la divergencia, el reconocimiento del otro, el individualismo exigente consigo mismo, sin excluir la solidaridad hacia los demás, principios todos regidos por una ética irreprochable.

FERNANDO HINESTROSA fue un demócrata en el genuino sentido de la palabra, con vocación auténtica por el servicio público, como se expresa en las múltiples facetas de su vida. Como Ministro de Justicia nos legó normativas tan importantes como el Estatuto de Registro del Estado Civil, el Estatuto Notarial, el Código de Comercio o la Ley 75 de 1968 sobre filiación, cuyas ideas de avanzada siguen inspirando la legislación actual. En su calidad de Ministro de Educación fue decisivo para reabrir la Universidad Nacional que había sido cerrada por huelgas estudiantiles y profesoras. Como embajador de Colombia ante la Santa Sede reiteró con su conducta y labor la separación Iglesia-Estado. Como magistrado de la Corte Suprema de Justicia, a pesar de su breve paso por la misma, produjo sentencias y salvamentos de voto notables en diversas áreas, como la responsabilidad civil o la reparación de daños. En su labor educativa, de otro lado, se encargó de consolidar hasta un punto de no retorno todas las enseñanzas del Olimpo Radical bajo el lema de “Educación para la Libertad”, que ha marcado y seguirá marcando el derrotero en la formación de nuestros estudiantes.

Por eso, rendir tributo a su memoria es un privilegio que nos enaltece y nos compromete a perseverar en el cultivo de su legado, porque la mejor forma de honrar la obra de un maestro no es la tristeza por su ausencia, sino el auténtico respeto de su ejemplo. FERNANDO HINESTROSA fue maestro y sabio a la vez, porque al maestro lo distingue la ética y al sabio la erudición, y ambas cualidades las personificó él a cabalidad.

Mucho de sus principios se formó gracias a su avidez por conocer el mundo y entrar en contacto con las más diversas culturas. Cuando se recorre el mundo con la perspicacia de quien no tiene prejuicios es imposible ser dogmático. Ello ocurrió con nuestro Maestro, quien en sus viajes —que lo llevaron a visitar más de cincuenta países— amplió inconmensurablemente su percepción del mundo y del ser humano, dejándose impresionar, viendo la diversidad y, con frecuencia, haciendo conocidos entre aquellos con quienes tenía trato académico, para transitar en veces a la amistad más sincera y profunda. Creo que en ello estará de acuerdo cada uno de los eminentes profesores que en esta obra escriben, y que bien podrá recordar una conversación en la *rue Soufflot* en París o en el Café de Roma, o una grata

tertulia en la Muralla China, sin contar los diálogos sostenidos en nuestro continente y en nuestra propia universidad.

La ventaja que supone conocer varios idiomas, que el Maestro HINESTROSA aprendió con la disciplina de un autodidacta —empezando por el castellano, que manejó con la limpidez de un literato, y siguiendo con el latín, el italiano, el francés, el alemán y el inglés—, no solo le franqueó el acceso a diversas culturas, sino la lectura directa de los textos en su idioma original, lo cual se refleja en la precisión y tersura de sus propios escritos. Destaquemos las diferentes traducciones realizadas del italiano y del alemán para permitir que el público hispanoparlante gozara de obras que de otra forma hubieran tardado en ser conocidas en nuestro medio.

El orgullo que siento al presentar esta obra es el mismo que sienten quienes colaboran en ella con sus escritos, y aun quienes por problemas de agenda no pudieron hacerlo.

El libro nace de una propuesta originaria del Consejo Directivo de nuestra Universidad, a los pocos días del fallecimiento de quien fuera para nosotros, a la vez, Rector y Maestro, y se incluye dentro de una serie de conmemoraciones que tendrán lugar durante el mes de marzo de 2014. También con esta obra se pretende entonces exaltar la memoria de FERNANDO HINESTROSA para revalidar lo imperecedero de su magisterio: fue así como se invitó a profesores amigos a escribir sobre temas que a él le eran caros. Ahora bien, el primer problema que surgió fue el de la escogencia de los temas afines a nuestro Maestro, puesto que, como ya lo he dicho, su mente era universal y, por ende, inabarcable. ¿Incluir temas de educación, de historia, de derecho, de arte...? ¿Restringirnos a lo jurídico? Y, en caso afirmativo, de nuevo, ¿a qué áreas? Difícil decisión, frente a la cual se optó finalmente por una solución sencilla: solicitar escritos que tuvieran relación con los temas jurídicos más tratados por el homenajeado. La coordinación de la obra estuvo a cargo de la profesora EMILSEN GONZÁLEZ DE CANCINO y de los profesores FELIPE NAVIA ARROYO y ÉDGAR CORTÉS MONCAYO quienes, con la ayuda del Departamento de Publicaciones de la Universidad, realizaron traducciones, ajustaron estilos y clasificaron los artículos recibidos. En la obra se recuerda entonces al Maestro, de manera especial, como profesor de derecho privado, de derecho romano y de historia del derecho.

De este modo la obra, dividida en dos tomos, presenta 47 trabajos que, en una perfecta progresión, nos llevan desde el derecho romano hasta las discusiones más actuales en materia de responsabilidad y de contratos. En

efecto, luego de que los primeros artículos se encargan de recordar cómo el derecho romano está en la base de nuestra tradición civil, en la siguiente sección se muestra cómo esa tradición afirmó una serie de principios –dentro de los que sobresale hoy la buena fe– que han dado solidez a las construcciones dogmáticas modernas, de tal suerte que ese juego entre tradición cultural y sociedad contemporánea constituye el marco perfecto para hablar luego, por ejemplo, ya de maternidad por encargo o de uniones civiles –dentro de la sección dedicada al derecho de personas y familia–, ya de intereses o de prescripción –en la sección que se ocupa del derecho de obligaciones–; todo lo anterior, unido a la sección dedicada a la responsabilidad, en donde se discuten temas que van de la responsabilidad precontractual al daño ambiental, integra el tomo I, mientras que el tomo II, consagrado exclusivamente a la materia de los contratos, pone en evidencia ese *nuevo* derecho de contratos que, con base en criterios éticos de solidaridad, trata de darles una nueva dimensión a esos principios tradicionales –como el de *pacta sunt servanda* o el de relatividad–, dentro de una moderna visión de contrato que, más que como un acto que resuelve intereses contrapuestos, lo entiende como un acto de colaboración, fulcro jurídico de la disposición cooperativa que preside la actividad humana y el sentido más profundo y enaltecido de la vida asociada.

Tiene el lector en sus manos un libro que cumple con el objetivo de rendir homenaje a un Maestro con el rigor académico que lo caracterizó. Es por ello que debo renovar mi agradecimiento a cada uno de quienes hicieron posible que esta obra saliera a la luz, convirtiéndose desde ya en referencia obligada respecto de los temas que acá se estudian.

JUAN CARLOS HENAO

Rector

Universidad Externado de Colombia

Bogotá, D. C., marzo de 2014

## CONTRATOS



JORGE ADAME GODDARD\*

*El caso Pratt & Whitney vs. Malev Hungarian Airlines.  
¿Se trató realmente de una compraventa internacional?*



SUMARIO: Proemio. Introducción. 1. Los hechos del caso. 2. Planteamiento del caso y argumentos de las partes en primera instancia. 3. Planteamiento del caso y argumentos ante la Suprema Corte de Hungría. 4. Los comentarios sobre el caso. 5. Opinión personal: el caso no era una compraventa. 6. Y si fuera un intento de compraventa, la cuestión no era la validez de la oferta, sino si hubo aceptación.

## PROEMIO

Cuando fue publicado mi libro *El contrato de compraventa internacional* (México, UNAM y McGraw-Hill, 1994) le regalé un ejemplar al querido profesor FERNANDO HINESTROSA, quien lo acogió con gusto, y poco después me invitó a dar un curso sobre la materia organizado por la Universidad Externado y la Cámara de Comercio de Bogotá. Fue uno de los primeros cursos que di sobre esta materia, y el que más me exigió, por lo que tuve que preparar, aparte del libro, unos apuntes para explicar el curso. Recuerdo que durante los días del curso pasaba un buen tiempo en el hotel preparando los apuntes, luego daba algunas horas del curso y regresaba al hotel para seguir preparando la lección del siguiente día. Posteriormente he seguido impartiendo este curso en la Universidad Externado, en la especialidad de Negocios Internacionales, desde el año 2008. Dada la vinculación del profesor HINESTROSA y la Universidad Externado con estos cursos sobre el contrato de compraventa internacional, me ha parecido conveniente preparar un trabajo sobre este tema para este libro de homenaje al profesor HINESTROSA, que tanto hizo por el desarrollo de la ciencia jurídica en muchos campos, y especialmente en el de las obligaciones y los contratos.

## INTRODUCCIÓN

El caso *United Technologies International Inc. Pratt & Withney vs. Malev Hungarian Airlines* (en adelante, “*P&W vs. Malev*”), que se trata de una supuesta venta de motores para avión, resuelto por la Suprema Corte de Hungría el 25 de septiembre de 1992<sup>[1]</sup>, ha sido muy

---

\* Profesor de la Universidad Autónoma de México.

1 El caso fue resuelto definitivamente por la Suprema Corte de Hungría, en sentencia expedida el 25 de septiembre de 1992. Se publicó una traducción inglesa de la sentencia en el *Journal of*

comentado<sup>2</sup> por los especialistas en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en lo sucesivo “la Convención”), quienes tienden a criticar la decisión de esa Corte. La cuestión que se planteó ante los tribunales era la de si se había formado o no un contrato válido de compraventa, dado que la oferta parecía no cumplir con los requisitos para ser una oferta válida porque no indicaba claramente el precio de todos los motores que se ofrecía vender. El tribunal de Budapest, de primera instancia, resolvió que había un contrato válido, pero la Suprema Corte de Justicia resolvió que nunca se perfeccionó el contrato.

Los comentaristas suelen criticar la decisión de la Corte porque no supo aplicar debidamente el artículo 55 de la Convención que proporciona un criterio para establecer un precio en el caso de que las partes no lo hubieran expresado, ni hubieran señalado un medio para determinarlo. En el comentario de la Convención que prepara periódicamente la Uncitral, artículo por artículo, en su edición de 2012<sup>[3]</sup>, al comentar el artículo 55, relativo a los llamados “contratos de precio abierto”, cita el caso como un ejemplo, en realidad el único que cita, en que un tribunal ha dado preferencia al artículo 14, que señala los requisitos de la oferta, sobre el artículo 55, que da un modo de determinar un precio (básicamente el precio de mercado en el país del vendedor) cuando las partes no lo determinaron ni fijaron un medio para determinarlo, pero han celebrado un contrato válido de compraventa. Señala además otros casos, en que los tribunales han aplicado el artículo 55 y han concluido que existe un contrato válido, aunque no hubiera certeza sobre el precio.

Al iniciar este trabajo, mi intención era revisar los casos en que se aplicó el artículo 55 y elaborar alguna explicación doctrinal sobre cómo es posible

*Law & Commerce*, 13, 1993, Pittsburg, pp. 31-47. Cfr. una reproducción de la misma en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925.h1.html> Hay un *abstract* de este caso en la base de datos de Uncitral, CLOUT, caso n.º 53.

2 Para una lista completa de los comentarios sobre este caso, cfr. la bibliografía que proporciona la base de datos CLOUT en la página de Uncitral ([www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)) respecto de este caso (n.º 53). Para este trabajo he tenido en cuenta los comentarios de AMATO, en 13 *Journal of Law & Commerce* (1993), 1-29; FLECHTNER en 17 *Journal of Law & Commerce* (1998), 212-213; KONERU, en 6 *Minnesota Journal of Global Trade* (1997) 148-15; CURRAN, *Journal of Law & Commerce* (1995), 187-192, que contiene una reseña sintética de los comentarios de WITZ en *Les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale*, París, 1995.

3 UNCITRAL, *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Nueva York, 2012, pp. 268-271.

admitir que se puede formar un contrato válido, como lo supone el artículo 55, sin que las partes hayan determinado un precio o un medio para determinarlo. Me acercaba a los textos con la hipótesis de que una persona puede comprometerse a pagar un precio, aunque de momento ignore la cantidad que pagará; hay entonces voluntad de pagar un precio, y la determinación de la cantidad puede dejarse a factores externos, o bien presumirse, como en mi opinión hace el artículo 55, que las partes convienen que el vendedor pedirá un precio razonable, equitativo en relación al tipo y cantidad de las mercancías, esto es, en la terminología del artículo 55, el precio que ordinariamente cobraría el vendedor por ese tipo de mercancías en semejantes condiciones.

Pero al ir leyendo la sentencia definitiva que emitió la Suprema Corte sobre el caso me di cuenta de que, en realidad, el caso no planteaba el problema de considerar que una oferta es válida aunque no indique el precio, sino que planteaba otros problemas que no habían sido considerados por los comentaristas, y que en mi opinión eran estos: si en el caso hubo verdaderamente un intento de contrato de compraventa o si se trata de un convenio diferente, al que no debía aplicarse la Convención, y, en caso que fuera una compraventa, el problema era, no la oferta, sino la aceptación.

En este trabajo: 1) propongo una reconstrucción de los hechos del caso; 2) hago un análisis de los argumentos de las partes y de los jueces en el tribunal de primera instancia; 3) y de los argumentos en el juicio ante la Suprema Corte; 4) hago una revisión de las ideas de algunos de los autores que han comentado este caso y del *Digest of Case Law* de Uncitral, y finalmente 5) doy mi opinión en el sentido de que el caso no puede plantearse como una compraventa, sino como un convenio de naturaleza diferente, y 6) que en caso de que fuera una compraventa, el problema no era si la oferta era válida, sino que no hubo aceptación.

## I. LOS HECHOS DEL CASO

El caso *P&W vs. Malev* es uno de una supuesta venta de motores para avión, resuelto por la Suprema Corte de Hungría el 25 de septiembre de 1992. He tratado de reconstruir los hechos del caso a partir de las afirmaciones que existen en la sentencia de la Corte, así como de la reconstrucción que proporcionan los comentaristas de este caso. Es un caso complejo y, en principio, pudiera discutirse si se trata de una verdadera compraventa, pero el hecho es que las partes y los tribunales involucrados lo plantearon así.

Una línea aérea húngara, *Malev Hungarian Airlines* (en lo sucesivo *Malev*) entra en negociaciones con una empresa norteamericana fabricante de motores para aviones denominada *Pratt & Whitney (P&W)*, subsidiaria de *United Technologies International Inc.* Las conversaciones van en dos direcciones: por una parte, *Malev* desea comprar dos nuevos aviones, y está deliberando sobre si comprará los de fabricación *Airbus* o de fabricación *Boeing*, y entra en negociaciones con *P&W* que le proveerá los motores para los aviones según sea el fabricante que finalmente elija. Por otra parte, *Malev* desea renovar algunos aviones, para lo cual quiere reemplazar los motores de algunos aviones de fabricación soviética, y *P&W* está dispuesta a colaborar en esto, una vez que se resuelva la compra de los motores para los aviones nuevos. La controversia se plantea respecto de la compra de motores para los aviones nuevos.

Cabe advertir que los motores los entregaría la compañía americana, no a *Malev*, sino al fabricantes de aviones que se eligiera (*Airbus* o *Boeing*), y este pagaría el precio de los motores. El fabricante de aviones cobraría a la línea aérea húngara el precio del avión fabricado que, evidentemente, incluiría el precio pagado por el motor.

Como consecuencia de las negociaciones, *P&W* hace una oferta final el 14 de diciembre de 1990 (que reemplaza otra del 9 de diciembre) que propone lo siguiente: si *Malev* se decide por *Airbus*, le proporcionaría los sistemas de motor (*jet engine systems*, que comprenden el motor y algunos componentes necesarios para su instalación) números PW 4152 o PW4156; y si se decide por *Boeing*, el motor PW4056; la oferta establecía los precios de los motores PW 4152 y PW 4156, pero no el precio total que incluía los otros componentes, y el precio del motor PW 4056. La oferta era válida hasta el 21 de diciembre.

Era una oferta escrita muy elaborada, que, entre otras disposiciones, contenía un acuerdo específico de compra, denominado *Purchase Agreement*, que debía ser firmado por el aceptante. Señalaba que *P&W* transferiría a *Malev* un millón de dólares como *premium* por firmar el contrato, y además que *P&W*, una vez decidido el tipo de avión y el motor correspondiente, proporcionaría un paquete de servicios que incluía mantenimiento para los motores, provisión de partes y financiamiento, que se adaptaría al tipo de avión y de motor elegido. También establecía que la aceptación del comprador no sería válida mientras no se hicieran las gestiones debidas ante los gobiernos de Hungría y de Estados Unidos.

El día 21 de diciembre las partes se reunieron y *P&W* dijo que incluía en la oferta el motor PW 4060 (para aviones *Boeing*), pero no dio el precio del mismo, y se convinieron algunas modificaciones al paquete de servicios y mantenimiento. En ese mismo día las dos partes redactaron una carta, que firmó el gerente general de *Malev* y se envió por télex al vicepresidente de *P&W*, según la cual, basándose en la oferta del 14 de diciembre, *Malev* se había decidido por los motores de la serie PW 4000, que es una denominación genérica que comprende todos los motores incluidos en la oferta.

A fines de diciembre (día 29), *Malev* se decide por el avión de fabricación *Boeing*. Durante febrero de 1991, las partes siguen negociando y, como consecuencia, *P&W* envía una carta, el 11 de febrero, según la cual se añadiría un presupuesto para publicidad de US\$65.000 al *premium* por firmar, y ofrece asistencia para mantenimiento de los motores y provisión de partes; recuerda que sigue interesada en el programa de reposición de los motores de los aviones antiguos, y anuncia que representantes de *P&W* irían a Budapest para finalizar el contrato.

El 25 de marzo, *Malev* informa por carta que no comprará los motores de la serie PW 4000 para el avión *Boeing* 767. Ese mismo día responde *P&W*, diciendo que hay entre ellas un contrato firme, perfeccionado por la carta de aceptación fechada el 21 de diciembre, y que *Malev* debe cumplir sus obligaciones: notificar a *Boeing* que quiere los aviones con motores PW 4000, pidiendo que haga un anuncio público de esta elección de motores. *Malev* no hace lo requerido y *P&W* demanda, ante un tribunal de Budapest, el 23 de julio de 1991, que declare que las partes quedaron vinculadas por un contrato el 14 de diciembre de 1990, fecha de la carta que contenía la supuesta aceptación de *Malev*, y que esta no ha cumplido sus obligaciones contractuales.

En primera instancia, el Tribunal de Budapest, después de admitir que la Convención era aplicable al caso, decidió que había un contrato válido entre las partes, perfeccionado el 21 de diciembre. *Malev* apeló a la Suprema Corte de Hungría pero esta decidió y resolvió definitivamente, el 25 de septiembre de 1992, que no había un contrato entre las partes.

## 2. PLANTEAMIENTO DEL CASO Y ARGUMENTOS DE LAS PARTES EN PRIMERA INSTANCIA

*P&W*, el actor, planteó la necesidad de determinar si existía o no un contrato de compraventa válido entre *P&W* como vendedora y *Malev* como compra-

dora. Este planteamiento fue admitido por el tribunal y por el demandado, *Malev*, que obviamente negaba que se hubiera dado tal contrato.

Los argumentos del actor eran<sup>4</sup> los siguientes: que *P&W* había hecho una oferta de venta válida el 14 de diciembre de 1990, que fue aceptada por *Malev* en su carta del 21 de diciembre de 1990, por lo que en esa fecha se había perfeccionado un contrato por la compra de motores PW 4056, que son los que corresponden a los aviones de fabricación *Boeing* que *Malev* declaró que le interesaban. Decía que la oferta cumplía con los requisitos de validez previstos en el artículo 14-1 de la Convención, pues era suficientemente precisa: indicaba las mercancías, esto es, los diversos motores de la serie PW 4000, y si bien dejaba al comprador la facultad de elegir cuál o cuáles de esos motores compraría, su elección dependía del tipo de avión que escogiera, y al haberse decidido por el *Boeing* 767, era claro el motor que necesitaba (PW 4056); la cantidad de mercancías estaba definida implícitamente pues dependía de la cantidad de aviones que el comprador quisiera; y el precio también estaba definido, pues la oferta expresaba el precio de algunos motores y, si bien faltaba el precio total de los motores y sus componentes o el precio del motor PW 4060, esos precios podrían calcularse fácilmente, de acuerdo con una fórmula que el vendedor presentó y con base en la información técnica de que el comprador disponía.

Los argumentos de *Malev* fueron estos: 1) que la oferta del 14 de diciembre no era válida pues no cumplía con el requisito del artículo 14-1 de la Convención, de ser suficientemente precisa, ya que no identificaba debidamente la mercancía, pues no decía específicamente qué motores son los que se iban a entregar; tampoco definía la cantidad de motores objeto del contrato, y no definía con claridad el precio de los motores; además, la fórmula que el vendedor decía que podía usarse solo servía si se tenía el precio base de los motores; 2) que la oferta no podía considerarse válida porque no indicaba la intención del oferente (*P&W*) de quedar obligado, como lo demuestra el hecho de que en su carta del 11 de febrero seguía hablando de que era necesario finalizar el contrato, y por el hecho de que no había transferido el millón de dólares que se obligaba a dar a *Malev* por firmar el contrato; y, 3) que, además, suponiendo que la oferta fuera válida, la carta de *Malev* del 21 de diciembre no podía considerarse una aceptación porque

---

4 De acuerdo al extracto que hace de ellos la sentencia de la Suprema Corte.

se refería en general a los motores de la serie PW 4000 sin especificar uno o varios, y porque decía que ese interés estaba condicionado al reemplazo de los motores de los aviones antiguos.

El tribunal decidió que el contrato se había perfeccionado, por lo siguiente: la oferta era válida de acuerdo con el artículo 14-1 de la Convención porque definía la mercancía, la cantidad y el precio. Si bien el producto en concreto tendría que elegirlo el comprador, por el hecho de haber este notificado (el 29 de diciembre) que se decidía por el avión *Boeing*, el motor quedaba identificado claramente; en cuanto a la cantidad, esta se conocería en cuanto el comprador dijera cuántos aviones iba a adquirir, y, en cuanto a los precios, los mismos estaban dados para cada tipo de motor. La posibilidad que tenía el comprador de elegir el tipo de avión se entendía como un poder unilateral que le había conferido el contrato. En cuanto a la aceptación, el tribunal consideró que la carta de *Malev* del 21 de diciembre fue una aceptación válida porque expresamente se refería a la oferta del día 14 enmendada el mismo día 21. Además, el tribunal estimó que, por lo que hace a la cláusula de la oferta que decía que la aceptación no sería válida sin la aprobación de los gobiernos de Hungría y Estados Unidos, dado que *Malev* es una empresa independiente cuyas decisiones no dependen de la aprobación del gobierno, se entendía en el sentido de que tales aprobaciones no eran una condición que suspendiera la validez de la aceptación, sino una condición para la ejecución del contrato.

### 3. PLANTEAMIENTO DEL CASO Y ARGUMENTOS ANTE LA SUPREMA CORTE DE HUNGRÍA

*Malev* apela a la Suprema Corte, señalando, por una parte, una deficiencia de tipo procesal, pues el tribunal de primera instancia dio un juicio “parcial” (interlocutorio) mientras resolvía la cuestión de quién pagaría y cuánto por concepto de gastos de juicio. Dejando a un lado el aspecto procesal, se continuó con el planteamiento de si se perfeccionó, o no, un contrato de compraventa.

*Malev* protesta que el tribunal de primera instancia haya visto la oferta de *P&W* como una oferta válida. Además de reiterar sus argumentos en primera instancia, añade este otro: que debe considerarse la regla de interpretación del artículo 8-1 de la Convención que dice que los actos y declaraciones de las partes, y en este caso la oferta de *P&W*, deben entenderse conforme a

la intención de la parte que los emitió, y que la intención de ella era que la oferta no era firme, puesto que tenía que redactarse un contrato definitivo, como lo demuestra el hecho de que los préstamos de que habla la oferta solo los daría *P&W* cuando recibiera de *Malev* un comunicado escrito en el que dijera que *Malev* había ya emitido una orden irrevocable de compra por el avión y por el motor correspondiente. Aduce nuevamente que la carta del 11 de febrero de 1991 de *P&W* que habla de la finalización del contrato es una prueba de que las ofertas no eran firmes sino preliminares. Bajo tal supuesto concluye que el contrato, basado en la oferta del 14 de diciembre, que no es una oferta firme, no podía haberse perfeccionado, aun cuando *Malev* la hubiera realmente aceptado. Además, *Malev* no hizo una aceptación de la oferta en su carta del 21 de diciembre, ni firmó el contrato que la oferta de *P&W* contenía, ni había tomado una decisión, en esa fecha, acerca del tipo de avión que adquiriría. Además, las partes no habían llegado a un acuerdo acerca del mantenimiento de los motores y la provisión de partes para los mismos, y sin ese acuerdo ninguna compañía aérea se decide a comprar un motor y menos un avión. Señala además que, de acuerdo con la legislación de Hungría, en un contrato internacional se debe obtener un certificado por la parte húngara interesada, que nunca se obtuvo.

*P&W* pidió la confirmación de la sentencia de primera instancia, y básicamente repitió sus argumentos de que se había perfeccionado un contrato con base en la oferta del 14 de diciembre y la aceptación del día 21 del mismo mes; presentó una fórmula con base a la cual se podían haber calculado los precios de los motores que no estaban indicados completamente.

La Suprema Corte modificó la sentencia de primera instancia. Consideró que la oferta del día 14 no era suficientemente precisa porque no indicaba los precios de todos los motores<sup>5</sup>; en el caso de que se optara por los aviones de fabricación *Airbus*, la oferta solo proponía los precios de los motores (*engines*), pero no el de los motores y partes suplementarias (*jet engines systems*); en relación con estos motores y componentes (*jet engine systems*), la Corte declaró que su precio no podía determinarse de conformidad con el artículo 55 de la Convención, porque no hay un precio de mercado para esos motores

---

5 Dice textualmente: “*It clearly follows from the above, that none of Plaintiff’s offer, neither the one for the Boeing aircraft’s engines, nor the one for the Airbus aircraft’s engine systems, complied with the requirements stipulated in paragraph 1, section 14 of the Agreement, for it did not indicate the price of the services or it could not have been determined*”.

con sus componentes adicionales<sup>6</sup>. En el caso de que se optara por aviones de fabricación *Boeing*, la oferta no era precisa porque no indicaba el precio de los motores PW 4060.

Además, la Corte interpretó que la oferta de *P&W* le daba a *Malev* la posibilidad de definir el tipo de motor que quisiera en cuanto aceptara la oferta, y que la declaración del 21 de diciembre en que aceptaba la oferta de motores PW 4000 sin indicar en concreto qué motores no constituía una aceptación que pudiera perfeccionar el contrato, sino solo la intención de posteriormente concluir el contrato cuando eligiera el tipo y cantidad de motores. Esto lo fundamenta en los mismos términos de la oferta, que en su sección *Y* señala que, una vez elegido el motor, el supuesto comprador debía notificar al fabricante de aviones qué motor quería en sus aviones y cuántos; que luego el fabricante de motores (*P&W*) vendería el motor elegido al supuesto comprador de acuerdo con un contrato hecho por separado con el fabricante de aviones, y que, finalmente, el supuesto comprador debería enviar una orden incondicional de compra.

Además, argumenta la Suprema Corte que la interpretación que hizo el tribunal de primera instancia de que había un convenio válido, de carácter general, y que el comprador tenía el poder de determinar posteriormente el tipo y cantidad de motores, es absurda en términos económicos, pues significaría que el fabricante de aviones tendría que fabricar los cuatro tipo de motores esperando a saber cuál querría el comprador.

Afirma que la oferta de *P&W* era una oferta alternativa y que para perfeccionarse el contrato era necesario que *Malev* hubiera especificado el motor y la cantidad, cosa que nunca hizo; señala incluso que esta determinación del tipo y cantidad era una “condición esencial” para que hubiera contrato. Juzga que la carta en que *Malev* dice que le interesan los motores de la serie 4000 solo expresa la intención de eventualmente cerrar un contrato, pero no es una aceptación.

En síntesis, concluye que a falta de una oferta adecuada, y a falta de una aceptación válida, pues no se hizo indicación del tipo de motor que se compraría, no hay un contrato válido entre las partes.

---

6 Esta declaración no tiene importancia para la solución del caso, porque se optó por aviones de fabricación *Boeing*.

## 4. LOS COMENTARIOS SOBRE EL CASO

PAUL AMATO dedica un artículo<sup>7</sup> exclusivamente a comentar este caso. Ahí dice que plantea el clásico problema de si la falta de un precio definido en la oferta hace que la oferta no produzca efecto, y no pueda, en consecuencia, resultar de ella un contrato de compraventa<sup>8</sup>. Considera que la Corte de Hungría se basó fundamentalmente en el hecho de que no había un precio cierto en la oferta, y por lo tanto esa oferta, aunque fuera aceptada, no podría dar lugar a un contrato.

El autor critica la decisión de la Corte principalmente porque no hizo un análisis suficiente de los artículos de la Convención aplicables ni de la doctrina correspondiente. Sugiere<sup>9</sup> que, para determinar si la oferta era suficientemente precisa, podía haberse acudido al artículo 8 de la Convención, especialmente en su párrafo 2 que indica cómo debe interpretarse la declaración de cualquiera de las partes contratantes cuando su significado literal (al que se refiere el párrafo 1 de dicho artículo) no es suficientemente claro.

Reitera que el punto principal para la decisión de la Corte era si la falta de un precio definido hacía que la oferta fuera inválida (“*the lack of a definite Price term was the crux of the Court’s decision*”), por lo que era de esperar que ella hubiera hecho un análisis detallado de esta cuestión.

Dos años después de publicado el comentario de AMATO, el conocido especialista en compraventa internacional CLAUDE WITZ publicó un libro<sup>10</sup> donde analiza las primeras decisiones judiciales en la aplicación de la Convención, entre ellas la decisión de los tribunales húngaros al caso *Malev*. En términos generales, WITZ<sup>11</sup> acepta la decisión del tribunal de Budapest de primera instancia, aunque lamenta que este, con el objeto de aclarar

7 AMATO, P. “U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods. The Open Price Term and Uniform Applications: An Early Interpretation by the Hungarian Courts”, 13 *Journal of Law and Commerce* (1993), 1-29.

8 *Ibid.*, 11: “*The issue was whether the lack of a definite Price term in an offer for sale leads to the failure of the offer*”.

9 *Ibid.*, 25, 26, donde se hace esa sugerencia con base en J. MURRAY, *An essay on the Formation of Contracts and related Matters under the United Nation Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (1988).

10 WITZ, C. *Les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale* (París, LGDJ, 1995).

11 No he tenido acceso directo al libro de WITZ, por lo que me baso en la reseña del mismo VIVIAN GROSSWALD CURRAN, en 15 *Journal of Law and Commerce* (1995), 175-199.

si las declaraciones de las partes constituían o no una verdadera oferta o una verdadera aceptación, no hubiera hecho referencia al artículo 8 de la Convención que fija reglas para la interpretación de las declaraciones de las partes; también critica que el tribunal, para afirmar que se había perfeccionado un contrato, haga referencia al artículo 23, que dice que el contrato se perfecciona cuando la aceptación surte efecto, pero no al artículo 18-2, que es el que precisa cuándo surte efectos la aceptación. Critica, en cambio, la decisión de la Suprema Corte, porque no hizo referencia al artículo 8 para analizar el significado de la oferta y de la aceptación. Además, le parece que el razonamiento de la Suprema Corte no fue claro, porque el verdadero problema no era si el precio estaba suficientemente definido en la oferta, sino cuál era el objeto del contrato<sup>12</sup>.

PHANESH KONERU, profesor de la escuela de Derecho de la Universidad de San Diego, California, en un artículo<sup>13</sup> publicado en 1997 se refiere, entre otros, al caso *Malev*. Opina que la decisión de la Suprema Corte de Hungría se basó en la consideración de que el precio es un elemento esencial, y como no había un precio claramente determinado en la oferta, entonces no pudo haberse perfeccionado un contrato. También critica que no se haya acudido a las reglas de interpretación de las declaraciones de las partes previstas en el artículo 8. Él opina que de atenderse esas reglas se hubiera llegado a la conclusión de que las partes se consideraban a sí mismas obligadas por un acuerdo válido, y que la decisión de la Suprema Corte, al no proteger tal acuerdo, demuestra que no observó buena fe.

Leyendo estos comentarios se advierte que los autores tienden a interpretar el problema del caso como un problema de definición del precio. Ese fue el planteamiento que hizo AMATO, con el que coincide parcialmente WITZ, y que KONERU reitera. Los siguientes comentarios continúan con esta perspectiva.

HARRY FLECHTNER, profesor de la escuela de Derecho de la Universidad de Pittsburg, publica en 1998 un trabajo<sup>14</sup> en el que analiza diversas cues-

---

12 WITZ, 67-68, citado por GROSSWALD CURRAN, 191.

13 "The International Interpretation for the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods; An Approach Based on General Principles", en 6 *Minnesota Journal of Global Trade* (1997), 105-152.

14 "The Several Texts of the CISG in a Decentralized System: Observations on Translations, Reservations and other Challenges to the Uniformity Principle en Article 7(1)", en 17 *Journal of Law and Commerce* (1998), 187-217.

tiones que dificultan hacer una interpretación uniforme de la Convención, y se refiere a la cuestión de cómo pueden entenderse sus artículos 14 y 55, ya que el primero señala que para que haya una oferta válida se requiere que se indique un precio o modo de determinarlo, y el 55 señala que puede haber un contrato válido aunque no se haya fijado un precio ni un modo de determinarlo, y que en tal caso se considera que el precio de la mercancía es, en términos generales, el precio del mercado. En ese contexto se refiere al caso *Malev*. Opina que la Suprema Corte de Hungría, con base en el artículo 14 de la Convención, consideró que la falta de un precio definido hacía que la oferta no fuera suficientemente precisa y que, por lo tanto, no pudiera dar lugar a la formación de un contrato, y que no tuvo el cuidado de considerar las disposiciones del artículo 55 con las que podía haberse llegado a determinar un precio. Él juzga severamente la decisión de la Corte, diciendo que actuó de mala fe y que juzgó parcialmente favoreciendo a la parte húngara por su nacionalidad.

La tendencia de estos comentarios es considerar el caso desde el punto de vista de si la oferta que carece de un precio definido es inválida y, por lo tanto, no puede dar lugar a la formación de un contrato, o si esa oferta puede ser válida, subsanada por el artículo 55, y dar lugar a la formación del contrato. Ese mismo enfoque se recogió en el compendio<sup>15</sup> sobre las decisiones judiciales en aplicación de la Convención, preparado por Uncitral<sup>16</sup>. Ahí aparece la referencia a este caso, a propósito del comentario<sup>17</sup> al artículo 55, y como un ejemplo, en realidad el único ahí citado, de caso en que los tribunales han juzgado que la oferta no es válida si no tiene un precio determinado. Aparece también, en relación con el comentario al artículo 14, como un ejemplo de decisión judicial en la que se considera que la oferta no cumple con los requisitos de validez del artículo 14<sup>[18]</sup>.

En mi opinión, estos comentarios, si bien aportan elementos valiosos para juzgar el caso, especialmente la necesidad de considerar las reglas de interpretación previstas en el artículo 8 de la Convención, no lo plantearon

15 *Digest of Case law On the United Nations Convention on Contracts for the Internationale Sale of Goods* (New York, 2012).

16 Acrónimo de *United Nations Commission on International Trade Law*.

17 *Digest of Case law On the United Nations Convention on Contracts for the Internationale Sale of Goods* (New York, 2012), 268.

18 *Digest of Case law On the United Nations Convention on Contracts for the Internationale Sale of Goods* (New York, 2012), 94.