



From the Selected Works of Jorge Adame Goddard

2014

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

Jorge Adame Goddard



Available at: https://works.bepress.com/jorge_adame_goddard/207/

EL CASO *PRATT & WHITNEY VS. MALET HUNGARIAN AIRLINES*. ¿SE TRATÓ REALMENTE DE UNA COMPRAVENTA INTERNACIONAL?

Por Jorge Adame Goddard

Instituto de Investigaciones Jurídicas de la
Universidad Nacional Autónoma de México

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_Mc Graw 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 que tuvo el 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 Malet Hungarian Airlines*, que se trata de una supuesta de venta de motores para avión, resuelto por la Suprema Corte de Hungría el 25 de septiembre de 1992,¹ ha sido muy comentado² 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 Suprema 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 Suprema Corte porque no supo aplicar debidamente el artículo 55 de la *Convención* que da un criterio para establecer un precio en el caso de que los 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 2012³, 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

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 Law & Commerce*, 13, pp. 31-47, 1993, Pittsburg. USA. Se puede consultar 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 no. 53.

² Para una lista complete de los comentarios sobre este caso, puede verse la bibliografía que proporciona la base de datos CLOUT en la página de Uncitral (www.uncitral.org) respecto de este caso (no. 53). Para este trabajo yo 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 resección sintética de los comentarios de WITZ en *Les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale* (Paris 1995).

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

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 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 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 que en realidad, el problema que planteaba el caso no era el 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, 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* sobre compraventas, 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.

1. Los hechos del caso.

El caso *United Technologies International Inc. Pratt & Withney vs Malet Hungarian Airlines* es uno de una supuesta venta de motores para avión, resuelto por la Suprema Corte de Hungría el 25 de septiembre de 1992.⁴ He tratado de reconstruir los hechos del caso a partir de las afirmaciones que existen en la sentencia de la Suprema Corte, así como en la reconstrucción que proporcionan los comentaristas de este caso. Es un caso complejo que, 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, Málev Hungarian Airlines (en lo sucesivo *Malev*) entra en negociaciones con una empresa americana fabricante de motores para aviones denominada *Pratt & Whitney* (en lo sucesivo *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 éste 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

⁴ 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 Law & Commerce*, 13, pp. 31-47, 1993, Pittsburg. USA. Se puede consultar 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 no. 53.

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 decide por Boeing, el motor PW4056; la oferta establecía los precios de los motores PW 4152 y PW 4156 (para avión Airbus), pero no el precio total que incluía los otros componentes, y el precio del motor PW 4056 (para Boeing). 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 *P&W* decía que, 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 convinieron algunas modificaciones al paquete de servicios y mantenimiento. En ese mismo día, entre las dos partes redactaron una carta, que firmó el gerente general de *Malev* y se envió por *telex* al vicepresidente de *P&W*, que decía que, 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, las partes siguen negociando, y, como consecuencia, *P&W* envió una carta el 11 de febrero en que decía que se añadiría un presupuesto para publicidad de 65,000 USD al *premium* por firmar, y ofrecía asistencia para mantenimiento de los motores y provisión de partes; recordaba que seguía interesado en el programa de reposición de los motores de los aviones antiguos, y anunciaba 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 quieren los aviones con motores PW 4000, y pide 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 ésta no ha cumplido sus obligaciones contractuales.

En primera instancia, el Tribunal de Budapest, después de admitir que la *Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías* (en lo sucesivo 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, y ésta, en cambio, 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, propuso el planteamiento de si existía un contrato de compraventa válido entre *P&W* como vendedora y *Malev* como compradora. 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 eran⁵ 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 tanto 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

⁵ De acuerdo al extracto que hace de ellos la sentencia de la Suprema Corte.

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 dependían 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 que el comprador tenía.

Los argumentos de *Malev* fueron estos: *i)* 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, y la fórmula que el vendedor dice que se podía usarse, solo sirve si se tiene el precio base de los motores; *ii)* 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. Además, suponiendo que la oferta fuera válida, *iii)* la carta de *Malev* del 21 de diciembre no podía considerarse una aceptación porque 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 éste notificado (el 29 de diciembre) que se decidía por el avión Boeing, el motor quedaba identificado claramente; que la cantidad se conocería en cuanto el comprador dijera cuántos aviones iba a adquirir, y que los precios, para cada tipo de motor estaban dados. 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 por que expresamente se refería a la oferta del día 14 enmendada el mismo día 21. Que la cláusula de la oferta que decía que la aceptación no sería válida sin la aprobación de los gobiernos de Hungría, dado que *Malev* es una empresa independiente cuyas decisiones no dependen de la aprobación del gobierno, se entendía que tales aprobaciones no son 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.

La línea aérea húngara apeló 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*, debe 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, sólo 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, 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;⁶ 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 con sus componentes adicionales⁷. 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 PW4000 sin indicar en concreto qué motores, no constituía una

⁶ 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.*

⁷ Esta declaración no tiene importancia para la solución del caso, porque se optó por la fabricación de aviones Boeing.

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 quiere 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 hecho 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 *Malet* 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 *Malet* 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.

4. Los comentarios sobre el caso.

Paul Amato dedica un artículo⁸ 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

⁸ 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. En lo sucesivo: AMATO.

ella un contrato de compraventa.⁹ 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. Sugiere¹⁰ 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 (1995) un libro¹¹ donde analiza las primeras decisiones judiciales en la aplicación de la convención sobre compraventa internacional, entre ellas la decisión de los tribunales húngaros al Caso *Malev*. En términos generales, Witz¹² acepta la decisión del tribunal de Bucarest de primera instancia, aunque lamenta que el tribunal, con el objeto de aclarar 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

⁹ AMATO 11: *The issue was whether the lack of a definite Price term in an offer for sale leads to the failure of the offer*”.

¹⁰ AMATO 25, 26, quien 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)

¹¹ WITZ C. *Les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale* (Paris, Librairie Générale de Droit et de jurisprudence. 1995).

¹² No he tenido acceso directo al libro de Witz, por lo que me baso en la resección que hizo del mismo Vivian Grosswald Curran, publicada en el 15 *Journal of Law and Commerce* (1995) 175-199.

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.¹³

Phanesh Koneru, profesor de la escuela de Derecho de la Universidad de San Diego, California, en un artículo¹⁴ 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 prevista 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 (1998) un trabajo¹⁵ en el que analiza diversas cuestiones que dificultan hacer una interpretación uniforme de la *Convención*, y se refiere a la cuestión sobre cómo pueden entenderse sus artículos 14 y 55, ya que el primero señala que para que haya una oferta válida, se requiere que indique un

¹³ WITZ, 67-68, citado por Grosswald Curran, 191.

¹⁴ “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.

¹⁵ “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.

precio o modo de determinarlos, y el 55 señala que puede haber un contrato válido, aunque no se haya fijado un precio ni in 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 compendio¹⁶ sobre las decisiones judiciales en aplicación de la *Convención*, preparado por *Uncitral*¹⁷. Ahí aparece la referencia este caso, a propósito del comentario¹⁸ 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 14¹⁹

En mi opinión, estos comentarios, no obstante que dan 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 correctamente. Desde mi punto de vista, el caso no era una verdadera compraventa, aun cuando las partes se refieran al negocio como una posible o

¹⁶ *Digest of Case law On the United Nations Convention on Contracts for the Internationale Sale of Goods* (New York 2012) .

¹⁷ Acrónimo de *United Nations Comision onr International Trade Law*.

¹⁸ *Digest of Case law On the United Nations Convention on Contracts for the Internationale Sale of Goods* (New York 2012) 268.

¹⁹ *Digest of Case law On the United Nations Convention on Contracts for the Internationale Sale of Goods* (New York 2012) 94.

real compraventa, y, suponiendo que lo fuera, el problema no era la oferta, sino la aceptación.

5. Opinión personal: el caso no era una compraventa.

Las partes en el caso parecen concebir el negocio que están tratando como si fuera una compraventa. El vendedor de motores de avión, *P&W* envía su oferta del 14 de diciembre en un documento titulado *Purchase agreement*, la línea aérea húngara, *Malev*, al ser demandada afirma, y logra convencer al tribunal, que la ley aplicable al caso es la convención sobre compraventa internacional. Los abogados de ambas partes, lo mismo que los dos tribunales, tratan el caso como si fuera una compraventa internacional, pero ¿en realidad lo fue, o lo sería si se considerara válido el contrato?

Me parece que el convenio o acuerdo que las partes querían hacer era de otra naturaleza. El convenio²⁰ era que *Malev* notificaría al constructor de aviones que (Boeing o Airbus) que a los aviones que fabricara para *Malev* se les instalaran los motores fabricados por *P&W*.²¹ Una vez hecha esta notificación formal, *P&W* convendría con el fabricante de aviones, en un convenio separado (*separate agreement*)²² acerca de la entrega de los motores al fabricante de aviones y el pago del precio. El fabricante de aviones vendería los aviones a *Malev*, y en el precio de ellos incluiría el de los motores.

El convenio además preveía que una vez que *Malev* firmara el convenio escrito que le proponía *P&W*, ésta le daría a *Malev* un millón de dólares americanos como “*premium*” por haberlo firmado.²³

La relación que se pretendía establecer entre *P&W* y *Malev* no es de compraventa, porque el supuesto vendedor no estaba obligado a entregar al supuesto comprador, ni éste a pagar el precio. Por el contrario, quien debía dar

²⁰ Me baso en el documento llamado *Purchase Agreement*, preparado por *P&W*, quien lo envió a *Malev* en su oferta del 14 de diciembre; es un documento elaborado, que tomó en cuenta y citó la Suprema Corte de Hungría en su sentencia; no conozco directamente el documento, por lo que me baso en lo que dice dicha sentencia.

²¹ Cláusula Y.1 del *Purchase Agreement*.

²² Cláusula Y.2 del *Purchase Agreement*.

²³ La referencia a ese *premium* aparece mencionada en los argumentos que dio *Malev* en el juicio de primera instancia para demostrar que no había contrato, y que fueron recogidos en la sentencia de la Suprema Corte; ahí se dice que el millón de dólares que se entregaría es el premio que se da al comprador en caso de que acepte y firme el convenio antes de que expire el plazo de validez de la oferta; también se menciona que en la carta que envió *P&W* a *Malev*, el 11 de febrero de 1991, en el ámbito de las negociaciones contractuales, en la que se decía que el *premium* se incrementaría en 65 mil USD.

una cantidad era el supuesto vendedor. El propio supuesto vendedor, *P&W*, reconoce implícitamente que el negocio no es una compraventa, pues cuando demanda a *Malev*, no pide al tribunal que obligue a ésta a pagarle el precio, sino que declare que hubo un acuerdo válido entre ellas, y como en ese acuerdo no se contemplaba que *Malev* pagara un precio, solo pide que se conmine a *Malev* al cumplimiento de sus obligaciones, que serían las de notificar al fabricantes de aviones que quiere que instalen los motores de *P&W* en los aviones que fabrique.

Esa relación no puede considerarse como compraventa bajo ningún punto de vista. No es verdad que *Malev* compre los motores a través del fabricante, como si éste fuera un representante suyo, porque *P&W* haría con el fabricante un convenio distinto (*separate agreement*), en el que se precisarían las obligaciones de ellos dos y presumiblemente el precio de los motores al fabricante de aviones sería distinto del que se comunicó a *Malev*. Si el fabricante de aviones no pagara el precio, ¿acaso podría demandarse a *Malev* por incumplimiento del contrato gestionado por medio del fabricante de aviones? Evidentemente, no. Además, el fabricante de aviones no es quien gestiona el contrato que obligaría a *Malev*, es ésta quien gestiona directamente un acuerdo con *P&W*, y ésta convendría con el fabricante de aviones otro contrato. Cada una de las partes actúa por sí misma.

Por parte de *Malev*, hay un interés de formar un contrato de compraventa por los aviones, con el fabricante que eligió, que fue Boeing. En esta relación, Boeing debería entregar el avión o aviones a *Malev*, y ésta debería pagar el precio. En este acuerdo de compraventa, la indicación de *Malev* de que quiere ciertos motores en los aviones que le entregue vale como una indicación acerca de la calidad de las mercancías a entregar, de acuerdo con el art. 35 de la *Convención*.

Habría otro contrato de compraventa entre *P&W* y el fabricante de aviones, por el que *P&W* entregaría los motores al fabricante y éste pagaría el precio. Es un contrato relacionado con el de venta de aviones, pero claramente distinto porque los objetos de cada contrato, así como los respectivos precios, y partes contratantes son diferentes. Están relacionado ambos contratos, porque si el fabricante de aviones no entregara los aviones por causa de la demora en la entrega de los motores, podría cuestionarse si el fabricante de

motores pudiera exonerarse de la responsabilidad por la demora en la entrega de los aviones alegando que ella contrató la entrega de motores con el fabricante que *Malev* le había indicado. También, si los aviones resultaran defectuosos por causa de los motores, pudiera dudarse que el vendedor respondiera de estos defectos que son causados por los motores que el comprador le pidió que instalara en sus aviones. En ese caso, podría pensarse que *Malev* pudiera exigir responsabilidad al fabricante de motores, pero no por ser comprador de los mismos, sino por ser usuario de ellos y tener por consecuencia el derecho de exigir las garantías que el fabricante otorga a los usuarios de sus mercancías.

Si la relación que pretendían contraer *P&W* y *Malev* no era un contrato de compraventa, entonces ¿qué clase de convenio pretendían?

Según los términos de lo que pretendían convenir en el *Purchase agreement* propuesto por *P&W*, se trataba de un convenio por el que *P&W* se obligaba a dar una cantidad de dinero a *Malev*, y éste se obligaba a pedir al fabricante de aviones que le instalara los motores que aquella producía. Es un convenio de dar una cantidad de dinero a cambio de un acto.

En el Derecho Romano clásico, tal convenio era considerado un tipo de préstamo (*creditum*) llamado *datio ob rem*, que consistía en la entrega en propiedad de una cosa a cambio de algo lícito; era un convenio que no obligaba por sí mismo, sino que en cuanto se entregaba la cantidad, quien la recibía tenía la obligación de devolverla si no realizaba lo convenido. En el Derecho Romano posclásico, a partir de ese antecedente, se generó el concepto de los «contratos innominados», que en general eran convenios de cambiar una cosa o acción por otra cosa o acción; eran convenios que obligaban, no a partir de que se produjo el consentimiento, sino a partir del momento en que una parte se anticipaba a cumplir, con lo cual podía exigir a la otra que cumpliera su obligación.

El convenio propuesto entre *Malev* y *P&W* es un convenio parecido a esa *datio ob rem* o contrato innominado, y no una compraventa, por lo que no se rige por la *Convención*, sino por la ley nacional aplicable al contrato de acuerdo con las reglas del derecho internacional privado. Más aún, tal convenio no llegó a perfeccionarse, porque *P&W* se obligaba a entregar el

millón de dólares, en cuanto *Malev* firmara el “*Purchase agreement*”, cosa que nunca hizo y, por lo tanto, *P&W* nunca entregó el dinero. No hubo, por lo tanto, un convenio que generara obligaciones a las partes.

Cabe preguntarse acerca de la licitud de tal convenio, pues la cantidad que *P&W* se obligaba a dar, un millón de dólares, parece ser un soborno al que pomposamente se le denominaba *premium*. Las obligaciones que genera el convenio propuesto no consisten en actos que por sí mismos sean ilícitos: no lo es dar una cantidad de dinero, ni tampoco lo es elegir un determinado tipo de motor para avión. El problema podría plantearse si ese dinero funciona como un medio para que los encargados de tomar la decisión prefirieran un motor que no es el mejor, por su calidad o por su costo, para la empresa; esto ocurriría si esas personas tienen la posibilidad de hacer que ese dinero, que debería entrar a las cuentas de la empresa, se derivara hacia sus cuentas personales. En mi opinión, el convenio es en sí mismo lícito pero constituye una invitación a la corrupción, y por eso se puede dudar de su licitud, ¿que no sería más fácil que se ofreciera una rebaja en el precio del motor o motores, en vez de entregar una cantidad de dinero que puede ser aprovechada indebidamente?

El problema jurídico que presenta este caso es el de la responsabilidad de las partes en relación con la negociación de un acuerdo que no llegó a perfeccionarse. Sobre este tema, de las negociaciones previas (*trattative*, en italiano), los *Principios de Unidroit sobre los contratos comerciales internacionales* (versión 2010) dan algunas reglas en el artículo 2.1.15, que señala que si una de las partes “interrumpe las negociaciones de mala fe es responsable de los daños y perjuicios causados a la otra parte”, y que se considera mala fe el que una parte continúe negociaciones contractuales, cuando no tiene intención de llegar a un acuerdo.

En el caso, suponiendo que el convenio era lícito, podía proponerse que *Malev* interrumpió de mala fe las negociaciones, y podría exigírsele la responsabilidad correspondiente, pero no que incumplió un convenio que jamás llegó a perfeccionarse.

6. *Y si fuera un intento de compraventa, la cuestión no era la validez de la oferta, sino si hubo aceptación.*

Suponiendo que el caso fuera un intento de compraventa directamente entre *P&W* como vendedor y *Malev* como comprador, ¿se habría perfeccionado el contrato?

Los comentarios analizados han considerado que la cuestión a resolver era si la oferta fue suficientemente precisa porque no indicaba el precio de uno de los cuatro motores (el 4060), y el de otros dos (4152, 4156) lo indicaba deficientemente por no incluir el precio de los componentes necesarios para esos motores; en resumen, la oferta solo indicaba claramente el precio de un motor (4056). En general, la opinión de los comentaristas es que la decisión de la Suprema Corte de Hungría consideró que la oferta no era suficientemente precisa y, por lo tanto, no podía haberse formado un contrato, y critican, con más o menos severidad esa decisión.

En mi opinión, la cuestión no era si la oferta fue suficientemente precisa, porque podía haberlo sido, si *Malev* hubiera escogido el motor que sí tenía indicación clara de precio, pero el problema fue que *Malev* nunca escogió el motor, simplemente afirmó que le interesaban los motores de *P&W* indicados en su oferta del 14 de diciembre.

La propuesta que hace *P&W* contiene cuatro ofertas, una por cada motor, con su respectivo precio, y nunca fue su intención que el comprador tuviera que aceptar la compra de los cuatro motores, sino en realidad sola la compra del motor que *Malev* eligiera y en la cantidad que ella misma determinara. Es una propuesta similar a la que hace un fabricante que envía un catálogo de sus productos con sus precios claramente indicados, si el que lo recibe declara que le interesan esos productos, no puede juzgarse que ya aceptó la compra de alguno o algunos de ellos, los que él elija posteriormente.

La cuestión que planteaba el caso era de si la carta que *Malev* envió a *P&W* el 21 de diciembre, en la que indicaba que le interesaban los motores serie 4000 indicados en la propuesta del 14 de diciembre, era o no una aceptación. De acuerdo con la *Convención*, el caso se juzgaría a la luz del artículo 18-1 que dice que “toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación”. La declaración de *Malev*

¿puede indicar asentimiento a una oferta cuando no precisa el tipo de motor que quiere comprar? Me parece que no.

Mientras no se determine precisamente el objeto del contrato de compraventa, no cabe decir que hay contrato. Puede haber venta de cantidades de cosa genérica, por ejemplo la venta de mil vestidos para dama, de cierta clase y cierto precio, que el comprador se reserva el derecho a elegir. En tal caso, ya hay un objeto determinado del contrato, una cantidad (mil) de cierto género (vestidos para dama de cierta clase y precio), por lo que existe un contrato, aunque el comprador tiene derecho a elegir los vestidos que el vendedor le va a entregar.

En el caso *Malev vs P&W* no se trata de la compra de una cantidad de cosa genérica, que ya fue determinada, porque nunca se definió la cantidad ni el tipo de motor que se iba a entregar. Mientras *Malev* no indicara el motor y la cantidad, no había objeto de compraventa, ni tampoco contrato.