

Artículo 16

- 1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.
- 2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:
 - a) Si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o
 - b) Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

VISIÓN GENERAL DEL PÁRRAFO 1 DEL ARTÍCULO 16

1. En el párrafo 1 del artículo 16 se fijan normas para la revocación efectiva de una oferta. La Convención distingue entre la “revocación” de una oferta en virtud del párrafo 1 del artículo 16 y la “retirada” de una oferta con arreglo al párrafo 2 del artículo 15: la retirada es la retractación de una oferta que llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta, mientras que la revocación es la retractación de una oferta que llega al destinatario después de la llegada de la oferta¹. El párrafo 1 del artículo 16 faculta a un oferente a revocar la oferta hasta que se haya celebrado un contrato, siempre y cuando la revocación llegue al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación, a menos que la oferta no pueda ser revocada por lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 16. En virtud de lo dispuesto en los artículos 18 y 23, un contrato no se ha celebrado hasta que la indicación de asentimiento del destinatario llega al oferente (excepto en los casos en que es aplicable el párrafo 3 del artículo 18); así, la disposición del párrafo 1 del artículo 16 en la que se impide la revocación desde el momento en que se envía la aceptación puede bloquear la revocación por un período de tiempo anterior a la

celebración del contrato. Aunque se ha citado el artículo 16², no se han notificado casos en que se interprete su párrafo 1.

VISIÓN GENERAL DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO 16

2. En el apartado *a*) del párrafo 2 se dispone que una oferta es irrevocable si así se indica en la oferta, sea por señalarse un plazo fijo para la aceptación, sea de otro modo. No se han notificado casos en que se haya aplicado este apartado.

3. En el apartado *b*) del párrafo 2 se dispone que una oferta es irrevocable si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable. Este apartado se ha citado como prueba de un principio general de impedimento legal (“estoppel”) (“*venire contra factum proprium*”)³. Se ha sostenido asimismo que las normas jurídicas internas en materia de impedimento promisorio sólo dejan de prevalecer cuando la Convención sobre la Compraventa ofrece el equivalente del impedimento promisorio, que es lo que ocurre en el apartado *b*)⁴.

Notas

¹ En el artículo 24 se define cuándo una oferta u otra manifestación de intención (que probablemente incluirá una retirada o una revocación de una oferta) “llega” al destinatario.

² En la siguiente decisión se cita el artículo 16 pero, dado que el caso no entrañaba la irrevocabilidad de la oferta —véase el párrafo 2—, la cita se refiere en realidad al párrafo 1 del artículo 16: Landgericht Oldenburg, Alemania, 28 de febrero de 1996, Unilex (se citan los artículos 14, 15, 16, 17, 18 y 19).

³ Caso CLOUT N° 94 [Arbitraje–Internationales Schiedsgericht der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft–Viena, Austria, 15 de junio de 1994] (las continuas solicitudes del vendedor de obtener información sobre las quejas indujeron al comprador a creer que el vendedor había renunciado a su derecho a utilizar como defensa el argumento de que la notificación de no conformidad no se había hecho dentro del plazo apropiado).

⁴ Caso CLOUT N° 579 [Federal] Southern District Court of New York, Estados Unidos de América, 10 de mayo de 2002, *Federal Supplement (2nd Series)* 201, 236 (la conclusión se limita al alcance del impedimento promisorio que reclamaba el comprador).