

III CONGRESO HISPANO-LUSO

Battle of forms y condiciones generales de la contratación en los contratos celebrados a través de ordenadores

Maria Raquel Guimarães

Valladolid, 10.04.2026

[This work was funded by Fundação para a Ciência e a Tecnologia – UIDB/00443/2025-2029, Centro de Investigação Interdisciplinar em Justiça]

Condiciones generales de los contratos



Los formularios como contratos de adhesión

Unilateralidad, inmutabilidad, generalidad (?)



Directiva 93/13/CEE

Relaciones de consumo



DL 446/85

Modelo de "contratos estándar" y no modelo de "protección del consumidor" (incluye relaciones entre empresarios/profesionales)



Reglamento 2019/1150

Su objetivo es promover la equidad y la transparencia para los usuarios empresariales de los servicios de intermediación en línea

¿Principio de buena fe?



Imposición recíproca de las condiciones generales de la contratación

No excluye la aplicación del régimen correspondiente

LA GUERRA DE LOS FORMULARIOS

¿Quién "gana la guerra"?



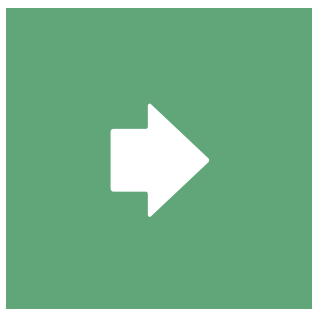
Oferta

Formulario con
CGC

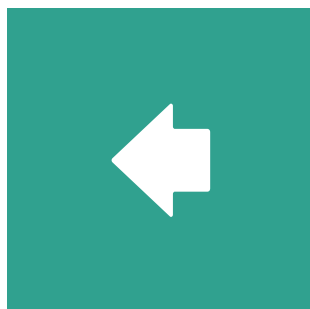


Contraoferta

Rechazo de cgc y nuevo
formulario



Contraoferta



Contraoferta



¿Cuándo se celebra el
contrato?



¿Cuál es el contenido
del contrato?



Forma electrónica



Directiva 2000/31/CE | art. 9.º

- Posibilidad de celebración de contratos por medios electrónicos
- Validez y eficacia de los contratos celebrados por medios electrónicos



Convención de las Naciones Unidas sobre
la Utilización de Comunicaciones
Electrónicas en Contratos Internacionales
(Nueva York, 2005) | art. 8.º

- Reconocimiento legal de las comunicaciones electrónicas
- Reconocimiento de que a un contrato no se le deberá negar validez o eficacia por el único motivo de adoptar forma electrónica

Forma electrónica



Convención de las Naciones Unidas sobre
la Utilización de Comunicaciones
Electrónicas en Contratos Internacionales
(Nueva York, 2005) | art. 12.º

- Un contrato creado a través de la interacción entre un sistema de mensajes automatizado y una persona natural, o entre dos sistemas de mensajes automatizados, no puede considerarse inválido o ineficaz solo porque ninguna persona natural revisó o intervino en cada acción realizada por los sistemas automatizados o en el acuerdo resultante.



Ley Modelo de la CNUDMI sobre
Contratación Automatizada (2024) | arts.
5.º y 6.º

- A un contrato no se le debe negar validez o aplicabilidad únicamente por el hecho de que los términos del contrato estén contenidos en mensajes de datos en forma de código

Convención de Viena

- No se refiere a la posibilidad de que el contrato se concluya a través de medios electrónicos
- Presupone que las partes están a distancia y que el contrato es el resultado de un *proceso*
- No incluye la fase de negociación
- Parte del modelo Oferta + Aceptación
- Adopta la doctrina de la recepción en cuanto a la efectividad de las declaraciones de negociación
- La aceptación debe ser la imagen reflejada de la oferta (*mirror image rule*)

The logo features a stylized soccer ball composed of hexagonal tiles in teal, dark grey, and yellow, set against a background of larger, light-colored hexagons.

CISG

Convención de Viena

'Proceso' de formación del contrato | art. 14.º y ss.



(a menos que el autor de la propuesta, sin demora injustificada, indique verbalmente las diferencias o envíe un aviso con este fin)



Discrepancias entre la propuesta y la aceptación

Las discrepancias pueden resultar de la "guerra de los formularios" o de cláusulas "defensivas" que alejan cláusulas distintas de la contraparte

El fenómeno de la "*battle of forms*" no está expresamente regulado por la CISG

Last shot rule?

Solución que resultaría de la aplicación del art. 19.º y que favorecería el último "formulario" y penalizaría la inercia de la contraparte

Knock-out rule?

Las cláusulas generales contradictorias se excluyen mutuamente, dando lugar a la aplicación de las reglas de la Convención, o de las normas nacionales en los casos no cubiertos por la CISG, o de los usos o soluciones impuestos por la buena fe

Desacuerdo revelado en la fase de cumplimiento

Consenso alcanzado oralmente en un momento previo: los formularios valen como intento de introducir modificaciones (art. 29.º/1).

Si no hay consenso previo: exclusión tácita del art. 19.º, habiendo contrato a pesar de las diferencias sustanciales

Contratos M2M (machine-to-machine)

Utilización de 'ACAs' (Agentes de Contratación Autónomos)



Contratos "no negociados" (de adhesión)

La selección de las CGC por un algoritmo y la "personalización" del contrato lo descaracterizan como contrato estándar pero no como contrato de adhesión



El 'ACA' como instrumento/vehículo y no como "agente"

Alejamiento de las reglas de la representación/agencia debido a la falta de personalidad jurídica



Imputación de la declaración negocial a la persona "que conecta la máquina"

Relevancia de una voluntad ficcionada, aunque derivada de la contratación de los técnicos y la puesta a disposición de los medios que permiten desencadenar el proceso "decisorio" de la máquina



Ley Modelo UNCITRAL sobre Contratación Automatizada (2024) | arts. 7.º-8.º

Cualquier acción realizada por un sistema automatizado se atribuye a las partes de un contrato en función de un procedimiento acordado mutuamente; si no han llegado a un acuerdo sobre el asunto, una acción realizada por un sistema automatizado se atribuye a la persona que utiliza el sistema, incluso si el resultado es inesperado.

Desacuerdo | Contratos M2M (*machine-to-machine*)

Battle of forms



Alejamiento de las soluciones '*first shot*' / '*last shot*'

... en virtud del uso de métodos de comunicación en tiempo real y del momento aleatorio en que cada parte "envía" su formulario a la otra



Mayor objetivación de la voluntad

La objetivación de la voluntad es mayor cuando las partes "conectan la máquina" y aceptan (o se conforman con) los resultados de su funcionamiento, incluso si son opacos y no totalmente predecibles



Desvalorización del desacuerdo

Existe una voluntad de celebrar el contrato en sí mismo, sin depender tanto de los términos previstos en el contrato final



Valorización del '*real-deal*' frente al '*code-deal*'

Conclusiones



Legislación incompleta y fragmentada en materia de celebración de contratos

Consideración de las CGC exclusivamente en el ámbito de la protección del consumidor



La CISG resiste a la prueba del tiempo en materia de formación del contrato

Los problemas planteados por el uso de ordenadores en la elaboración de contratos internacionales de adhesión pueden resolverse mediante la interpretación de las disposiciones de la CISG, teniendo en cuenta las iniciativas de *soft law* publicadas sobre el tema