

V. CONTENIDO	131
5.1 Obligaciones expresas e implícitas	131
5.2 Obligaciones implícitas	132
5.3 Cooperación entre las partes	133
5.4 Obligación de resultado y obligación de medios	134
5.5 Criterios para determinar el tipo de obligación	136
5.6 Determinación de la calidad de la prestación	137
5.7 Determinación del precio	139
5.8 Contrato por tiempo indefinido	143

V. Contenido

5.1 OBLIGACIONES EXPRESAS E IMPLÍCITAS

Las obligaciones contractuales pueden ser expresas o implícitas.

A. La razón de a) la distinción entre obligaciones expresas e implícitas es que se entiende que las partes están obligadas no sólo a lo que dispone expresamente el contrato, sino también a lo que sea consecuencia de la buena fe y de la naturaleza del mismo¹ y a lo que se determine que fue la intención implícita de las partes.

B. La misma regla tiene el *Código*,² que dice que las partes se obligan “no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que, según su naturaleza, son conformes a la buena fe, al uso o a la ley”. Esta regla es el fundamento de la existencia de cláusulas implícitamente convenidas, a las que se hacía referencia en el comentario al artículo anterior.

C. El *Restatement*, como ya se dijo, acepta que el tribunal pueda suplir las cláusulas que faltaren al contrato. Se entiende que las cláusulas provistas por los jueces en realidad son cláusulas implícitas (*implied terms*) del contrato.³ También acepta que todo el contrato pueda convenirse de forma no expresa sino implícita en la conducta de las partes.⁴

D. La distinción entre obligaciones expresas e implícitas es común a los tres ordenamientos. Ahora bien, para llegar a la conclusión de que en un contrato determinado existen obligaciones implícitas es necesario un proceso de interpretación, por el que se concluye que dichas obligaciones estaban implícitas, en la intención común de las partes, o bien un proceso de integración por el que se concluye que se integra una regla no prevista en el

¹ Véase artículo 1.7 de este trabajo.

² Art. 1796.

³ Art. 204, *comment a*.

⁴ Art. 4.

contrato, de la cual derivan ciertas obligaciones implícitas. En consecuencia, este artículo, así como el siguiente, viene a ser una confirmación, quizá innecesaria, de los artículos del capítulo anterior relativos a la interpretación e integración.

<i>Principios</i>	<i>Código</i>	<i>Restatement</i>
a) Distinción entre obligaciones expresas e implícitas	Igual	Igual

5.2 OBLIGACIONES IMPLÍCITAS

Las obligaciones implícitas dimanar de:

- a) la naturaleza y finalidad del contrato;*
- b) las prácticas establecidas entre las partes y los usos;*
- c) la buena fe y la lealtad negocial, y*
- d) el sentido común.*

A. El artículo simplemente expone cuáles son las fuentes de las obligaciones implícitas, que son básicamente las mismas que sirven para la integración del contrato: *a)* la naturaleza y finalidad del contrato; *b)* las prácticas y los usos; *c)* la buena fe, y *d)* el sentido común. El que la buena fe, las prácticas establecidas entre las partes, así como los usos mercantiles sean fuente de obligaciones contractuales es algo que también está previsto en los artículos 1.7 y 1.8 de los *Principios*.

B. El *Código* expresa las mismas fuentes de las obligaciones implícitas, al señalar que los contratos obligan no sólo a lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que sean *a)* según la naturaleza del contrato, *b)* conformes a la buena fe, *c)* al uso o a la ley.⁵ No hace referencia *d)* al sentido común.

C. El *Restatement*, como se vio al comentar el artículo 1.7, reconoce la existencia en todo contrato *c)* del deber de buena fe y de lealtad en la negociación,⁶ del que derivan obligaciones concretas, como la diligencia o cuidado en el cumplimiento, o las de evitar comportamientos considerados de mala fe, como no proporcionar información debida o estorbar en el cumplimiento de las obligaciones de la otra parte. Todas éstas pueden conside-

⁵ Art. 1796.

⁶ Art. 205.

rarse obligaciones implícitas cuya fuente es la buena fe. Igualmente *b*) reconoce el efecto vinculante de los usos,⁷ y de las prácticas (*course of dealings*),⁸ y en consecuencia, la existencia de obligaciones implícitas en el contrato fundadas en dichos usos o prácticas. No hace referencia *a*) a la naturaleza y finalidad del contrato, ni tiene, al igual que el *Código* mexicano o *d*) una referencia general al sentido común o *reasonableness*.

D. Los tres ordenamientos reconocen expresamente como fuentes de las obligaciones implícitas la buena fe y los usos. El artículo de los *Principios* no incluye la ley entre las fuentes de las obligaciones implícitas porque tal mención no es necesaria en un documento de carácter privado, como lo es el texto de *Unidroit*, pero ciertamente que los jueces o árbitros que conozcan del caso deberán considerar como obligaciones implícitas en el contrato aquellas que determine la ley nacional aplicable al mismo. La referencia al “sentido común” (*reasonableness* en la versión inglesa) quizá no aporte nada más que lo implícito en la referencia a la “buena fe” que supone principalmente la equidad en las prestaciones, lo cual es razonable, o de sentido común, en las relaciones contractuales.

<i>Principios</i>	<i>Código</i>	<i>Restatement</i>
a) La naturaleza y finalidad del contrato como fuente de obligaciones implícitas	Igual	Desconocida
b) La buena fe como fuente de obligaciones implícitas	Igual	Igual
c) Los usos y prácticas como fuentes de obligaciones implícitas	Igual	Igual
d) El sentido común como fuente de obligaciones implícitas	Desconocida	Desconocida

5.3 COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

Una parte debe cooperar con la otra cuando dicha cooperación pueda ser razonablemente esperada para el cumplimiento de las obligaciones de esta última.

A. El artículo señala: *a*) el deber que tiene cualquiera de las partes a cooperar con la otra para que ésta pueda cumplir sus obligaciones. Es un deber u

⁷ Art. 222.

⁸ Art. 223(2).

obligación implícita, derivada de la buena fe o reciprocidad contractual. El deber de cooperación, aclara el *comentario*, implica, por una parte, el deber negativo de no estorbar o impedir el cumplimiento de la obligación de la otra parte, pero también el de colaborar, en la medida de lo razonable, a que la otra parte pueda cumplir, por ejemplo, señalando el comprador el medio de transporte por el que el vendedor debe enviar las mercancías.

B. El *Código* no tiene una disposición expresa semejante, pero en nada se opone a ella. Puede considerarse que el mencionado deber de cooperación está implícito en el deber de buena fe que obliga a todos los contratantes.⁹

C. En el *Restatement* se reconoce expresamente¹⁰ que el deber de cooperación está incluido en el deber general de actuar con buena fe en el cumplimiento del contrato.

D. Los *Principios* simplemente expresan lo que se considera implícito en ambos ordenamientos en relación al deber general de buena fe. Es interesante notar que el mismo artículo de los *Principios* habla de “deber” y no de “obligación”, ya que el incumplimiento del mencionado deber no da lugar a una acción para exigir su cumplimiento, sino que genera una excusa o exoneración de responsabilidad por el incumplimiento de alguna obligación de la otra parte.

<i>Principios</i>	<i>Código</i>	<i>Restatement</i>
a) Deber de cooperación entre las partes	Igual	Igual

5.4 OBLIGACIÓN DE RESULTADO Y OBLIGACIÓN DE MEDIOS

1) En la medida en que la obligación de una de las partes implique el deber de alcanzar un resultado específico, dicha parte estará obligada a obtener dicho resultado.

2) En la medida en que la obligación de una de las partes implique el deber de desplegar los medios apropiados en la ejecución de una activi-

⁹ Art. 1796.

¹⁰ Art. 205, *comment d*.

dad, dicha parte estará obligada a desplegar tales medios, tal como lo haría una persona razonable¹¹ de la misma condición colocada en las mismas circunstancias.

A. El artículo hace *a)* la distinción comúnmente usada entre obligaciones de resultado y obligaciones de medio, luego señala el contenido de la obligación en cada tipo. El primer párrafo dice: *b)* que las obligaciones de resultado compelen a alcanzar el resultado específico previsto, en el segundo párrafo dice: *c)* las obligaciones de medio implican el deber de poner los medios “apropiados”, en la misma medida que lo haría una persona razonable¹² de la misma condición que el obligado y en las mismas circunstancias.

B. El *Código a)* no hace esa distinción expresamente,¹³ pero sí la conoce y utiliza, por ejemplo, donde dice¹⁴ que los profesionistas en un contrato de prestación de servicios no tienen obligación, salvo pacto en contrario, de asegurar un resultado específico. La doctrina mexicana conoce esa distinción.¹⁵ Que *b)* las obligaciones de resultado obliguen al resultado específico previsto es una consecuencia natural de la fuerza obligatoria del contrato. En lo relativo a las obligaciones de poner medios *c)* el *Código*, al regular la responsabilidad del profesionista en el contrato de prestación de servicios, dice¹⁶ que responderá del dolo, negligencia o impericia; de modo que los medios que debe poner son aquellos que pondría una persona cuidadosa y competente.

C. El *Restatement*¹⁷ tampoco *a)* acoge expresamente esa distinción. Pero los tribunales y la doctrina han aceptado la existencia de obligaciones de poner los medios necesarios para conseguir un resultado, llamadas de la misma manera que en la versión inglesa de los *Principios: duty of best efforts*,¹⁸ que se distinguen de las obligaciones de conseguir un resultado.

¹¹ Aquí la expresión *reasonable person* del original en inglés no se tradujo como “persona sensata”, como aparece, entre otros, en los artículos 4.1 y 4.2 de los *Principios*.

¹² En este caso no se tradujo *reasonable person*, como en el artículo anterior, por “persona sensata”.

¹³ No está en los artículos referidos al cumplimiento de las obligaciones (arts. 2062 a 2103). Tampoco en los que se refieren a las modalidades o diversos tipos de obligaciones (arts. 1938 a 2028).

¹⁴ Art. 2613.

¹⁵ R. Sánchez Medal, *De los contratos civiles*, 10a. ed., México, 1989, p. 37.

¹⁶ Art. 2615.

¹⁷ En los artículos relativos al cumplimiento e incumplimiento (*performance, non-performance*) de los contratos (arts. 231 a 260).

¹⁸ A. Farnsworth, *Contracts*, 2a. ed., Boston, 1990, par. 7.17, nota 15.

Se entiende que las obligaciones de poner medios comprenden: c) poner los medios que están a disposición del obligado y de acuerdo con su propia pericia y los que la otra parte podía razonablemente esperar.

D. El artículo de los *Principios* pone como regla lo que es una distinción elaborada y reconocida por la doctrina en los dos países. Su inclusión en los *Principios* parece justificada debido a que es un cuerpo que pretende tener vigencia en contratos celebrados por personas pertenecientes a diversas tradiciones jurídicas, en las cuales puede no ser conocida esta distinción, que resuelve muchos problemas prácticos.

La regla para definir el contenido de la obligación de resultado es evidente y reconocida implícitamente en ambos derechos. La regla sobre el contenido de las obligaciones de poner medios se formula de modo diferente en los tres ordenamientos, aunque quizá no difiera mucho en sus conclusiones.

<i>Principios</i>	<i>Código</i>	<i>Restatement</i>
a) Distinción entre obligaciones de resultado y obligaciones de medio	Igual	Igual
b) Las obligaciones de resultado compelen a alcanzar un resultado específico	Igual	Igual
c) Las obligaciones de medio compelen a poner los medios "apropiados" que pondría una persona razonable	Diferente	Diferente

5.5 CRITERIOS PARA DETERMINAR EL TIPO DE OBLIGACIÓN

Para determinar en qué medida la obligación de una de las partes es una obligación de medios o de resultado, se tendrá en cuenta, entre otros factores, los siguientes:

- a) la manera en que la obligación se expresa en el contrato;*
- b) el precio y demás elementos del contrato;*
- c) el nivel de riesgo normalmente involucrado en la obtención del resultado esperado, y*
- d) el influjo de las habilidades de la otra parte en la ejecución de la obligación.*

A. El artículo señala a) varios criterios, que no pretende que sean todos los posibles, para facilitar el juicio sobre si una determinada obligación es de medio o de resultado. Dicho juicio es algo importante, ya que de ello de-

pende, en buena parte, si puede hablarse de incumplimiento de una obligación contractual.

B y C. Como el *Código* y el *Restatement* no hacen la distinción expresa entre esos dos tipos de obligaciones, tampoco tienen criterios expresos para juzgar si una obligación es de medios o de resultado. Ciertamente, ese juicio podrá hacerse mediante la interpretación del contrato y la aplicación de las reglas consiguientes.

D. Los criterios que proponen los *Principios* vienen siendo criterios para la interpretación del contrato en cuanto al punto específico del contenido de las obligaciones, es decir, para determinar si la voluntad de las partes fue que el obligado consiguiera un resultado o sólo pusiera los medios apropiados.

<i>Principios</i>	<i>Código</i>	<i>Restatement</i>
a) Criterios para juzgar si la obligación es de resultado o de medios	Desconocida	Desconocida

5.6 DETERMINACIÓN DE LA CALIDAD DE LA PRESTACIÓN

Cuando la calidad de la prestación no ha sido precisada ni puede ser determinada en base al contrato, la prestación debe ser de una calidad razonable y en ningún caso inferior a la calidad mediana, según las circunstancias.

A. El artículo propone dos criterios para medir la calidad de la prestación, en caso de que las partes no lo hayan hecho. La regla general que fija el artículo es: *a)* la calidad de la prestación ha de ser una calidad “razonable”, pero, en cualquier caso, no debe ser una calidad inferior al mínimo que fija este artículo, que es *b)* la “calidad mediana”. Para determinar tanto la calidad razonable como la calidad mediana se presta atención a las circunstancias, como el tipo de contrato, el monto del precio, la pericia técnica del prestador, las necesidades conocidas del que recibe la prestación, etcétera.

La CCIM¹⁹ da otros criterios respecto a la calidad de mercancía vendida, la cual, a falta de convenio expreso o tácito, deberá cuando menos ser apta para los fines a los que ordinariamente se destina esa mercancía, y estar empacada o embalada en la forma habitual para ese tipo de mercancía.

¹⁹ Art. 35.

Estos dos criterios pueden considerarse como implícitos en lo que sería una calidad “media”.

B. El *Código* plantea la cuestión de una manera diferente. No dice que se tenga responsabilidad de garantizar una calidad mínima de cualquier tipo de prestación contractual, sino que señala²⁰ *a*) la responsabilidad que tiene el “enajenante” en un contrato “conmutativo”, es decir, de un contrato en el que las prestaciones de ambas partes “son ciertas desde que se celebra el contrato” (en oposición a los contratos “aleatorios”),²¹ por “los defectos ocultos de la cosa enajenada que la hagan impropia para los usos a que se la destina”, o *b*) que disminuyan su utilidad a un grado tal que el adquirente, de haberlo sabido, no la habría comprado o hubiera pagado un precio inferior.

El *Código de Comercio* mexicano, en cambio, señala una calidad mínima de las mercancías vendidas, que ha de ser: *b*) la calidad “media”.²²

C. El *Restatement* no tiene reglas que expresamente se refieran a la calidad de la prestación,²³ pero sí tiene reglas que implícitamente se refieren a ello. Por una parte señala que el incumplimiento de una obligación es, no sólo la falta absoluta de cumplimiento, sino también un cumplimiento defectuoso (*defective performance*).²⁴ Para que un incumplimiento (incumplimiento total o cumplimiento defectuoso), tenga consecuencias jurídicas, es decir, que genere responsabilidad, debe ser un incumplimiento relevante (*material failure*).²⁵ La relevancia del incumplimiento se juzga de acuerdo con criterios definidos, entre los cuales está el siguiente:²⁶ el grado en que la parte afectada por el incumplimiento se vea privada de los beneficios que podía razonablemente esperar del contrato. Puede considerarse que en este criterio amplio caben la calidad razonable y la calidad mediana de que habla el artículo de los *Principios*, ya que una u otra calidad constituyen uno de los beneficios que podrían razonablemente esperarse del contrato.

El *Uniform Commercial Code*, respecto de la calidad de la mercancía objeto de una compraventa, dice²⁷ que debe tener cuando menos la calidad comercial (*merchantability*), lo que implica, aclara la misma disposición,

²⁰ Art. 2142.

²¹ Art. 1833.

²² Art. 87.

²³ No aparece en el índice del *Restatement* la voz *quality of performance*, ni *performance, quality of*.

²⁴ Art. 235, *comment b*: “*Non-performance includes defective performance as well as an absence of performance.*”

²⁵ Art. 237, y véase especialmente el *comment b*.

²⁶ Art. 241(a).

²⁷ Art. 2-314.

que sea de la calidad aceptada en el ramo mercantil; o que sea, si se trata de bienes fungibles, de una calidad media; que sea apta para los fines a los que ordinariamente se destina; que vaya debidamente empacada o embalada, y que cumpla con lo que afirman sus empaques o etiquetas. Esta calidad comercial se considera una calidad mínima obligatoria, cuya falta implica responsabilidad del vendedor, por lo que suele designarse como “garantía de calidad implícita” (*implied warranty*).

D. Tanto el *Código* como el *Restatement* tienen planteamientos diferentes de la cuestión. En vez de plantearla desde el punto de vista de calidad mínima de la prestación, la plantean desde la perspectiva de responsabilidad por defectos ocultos, o responsabilidad por incumplimiento relevante (*material failure*). En cambio, los códigos mercantiles de ambos países sí hacen el mismo planteamiento que los *Principios*, aunque restringido al contrato de compraventa.

La noción de garantía implícita de la calidad de la mercancía fue acogida en la CCIM, tal vez por influjo del *Uniform Commercial Code* y de otros códigos de comercio, y quizá los redactores de los *Principios* partieron de ella para extenderla como garantía de la calidad de la prestación en cualquier contrato internacional.

<i>Principios</i>	<i>Código</i>	<i>Restatement</i>
a) Garantía implícita de calidad razonable	Diferente ²⁸	Diferente ²⁹
b) Garantía implícita de calidad mediana	Diferente ³⁰	Diferente ³¹

5.7 DETERMINACIÓN DEL PRECIO

1) Si el contrato no fija el precio ni prevé su determinación, a falta de cualquier indicación en contrario, se entenderá que las partes se remitieron al precio generalmente cobrado por tales prestaciones al momento de celebrarse el contrato, en circunstancias semejantes dentro del respectivo ramo comercial. De no poder establecerse el precio de esta manera, se entenderá que las partes se remitieron a un precio razonable.

²⁸ Semejante en el *Código de Comercio*.

²⁹ Semejante en el *Uniform Commercial Code*.

³⁰ Igual en el *Código de Comercio*.

³¹ Semejante en el *Uniform Commercial Code*.

- 2) *Cuando la determinación del precio quede a cargo de una de las partes y la cantidad así determinada sea manifiestamente irrazonable, será sustituido por un precio razonable, sin admitirse disposición en contrario.*
- 3) *Cuando la determinación del precio quede a cargo de un tercero y éste no pueda o no quiera fijarlo, el precio será uno razonable.*
- 4) *Cuando el precio ha de fijarse por referencia a factores que no existen, que han dejado de existir o que no son asequibles, se acudirá como sustituto al factor equivalente más cercano.*
-

A. El artículo provee reglas para determinar un precio en caso de que el contrato, por diferentes circunstancias, no tuviera un precio determinado. El objetivo es salvar la validez del contrato no obstante ese defecto.

El primer párrafo se refiere al supuesto en que las partes no convinieron un precio determinado ni un método para determinarlo, la regla es: *a)* que se presume convenido el “precio generalmente cobrado” por prestaciones semejantes en el momento de perfeccionarse el contrato y en circunstancias semejantes. Si no fuera posible determinar un precio con estas referencias, la regla es: *b)* que se presume convenido un “precio razonable”.

Este párrafo deriva del artículo 55 de la CCIM, el cual señala que en caso de una compraventa en que no se ha fijado precio ni modo para determinarlo, se entiende que el precio será el precio generalmente cobrado por esas mercancías, al momento de perfeccionarse el contrato, en las mismas condiciones; pero no hacía referencia a un “precio razonable” en caso de que no pudiera determinarse uno con los criterios mencionados.

El segundo párrafo se refiere al caso en que la determinación del precio se dejó a una de las partes; esto es lo que suele ocurrir en contratos de prestación de servicios si el precio no se conviene de antemano, sino que se deja que lo determine unilateralmente quien presta los servicios y cuando termina de prestarlos, que es cuando sabe cuáles han sido sus costos reales. El párrafo pone un límite a este arbitrio de una de las partes, señalando *c)* que si el precio fuera evidentemente “irrazonable” debe sustituirse por un precio “razonable”.

El tercer párrafo dispone: *d)* cuando el tercero encargado de determinar el precio no lo hace, se fijará un precio razonable. La idea fundamental es evitar que el contrato se declare nulo por la inactividad del tercero.

El cuarto párrafo, finalmente, con la misma tendencia de salvar el contrato, dice: *e)* cuando falten los factores que debían ser tomados en cuenta para determinar el precio, se hará referencia a otros factores similares.

B. El *Código* tiene un punto de vista opuesto. En las reglas generales sobre los contratos y las obligaciones nada dice respecto al precio de los contra-

tos,³² pero en el título de la compraventa, señala que el precio debe ser “cierto”³³, aunque admite que pueda convenirse que el precio se determine por referencia al mercado de un lugar y fecha determinada o que lo determine un tercero;³⁴ es decir, sostiene el punto de vista de que el precio debe ser determinado o al menos determinable. El contrato de compraventa se perfecciona cuando las partes han convenido sobre la cosa y su precio³⁵, y como (*a* y *b*) no hay en el *Código* un mecanismo para presumir un precio convenido a falta de acuerdo expreso, el contrato que no tiene definido un precio o un modo para determinarlo no es válido.

Rechaza expresamente la hipótesis del párrafo 2 del artículo de los *Principios*, donde dice, respecto del contrato de compraventa³⁶ *c*) que el precio no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes.

Lo mismo sucede con la regla del párrafo tercero *d*), pues dispone³⁷ que si el tercero encargado de determinar el precio no lo hace, el contrato carece de validez, salvo que las partes hubieran convenido otro modo de determinar el precio.

Acepta, como el supuesto previsto en el párrafo cuarto, que las partes convengan que el precio se determine con relación a ciertos factores, como podría ser el precio de mercado en un día o lugar determinado,³⁸ con el precio “que corre” (es decir, el precio del mercado) en un día o lugar determinados, pero *e*) no dispone de una regla alternativa para el caso de que dichos factores no sean asequibles.

C. El Restatement no tiene reglas específicas sobre el precio en los contratos ni sobre el modo de determinarlo.³⁹ No hay, como en el *Código*, la regla de que el precio debe ser determinado o determinable. La exigencia, respecto de la oferta, es que sea razonablemente cierta, y puede ser que una oferta que no precise el precio sea sin embargo razonablemente cierta, si éste puede determinarse acudiendo a las prácticas entre las partes, al proceso de negociación o si bien puede suplirse de alguna manera;⁴⁰ de este

³² Nada dice en el capítulo relativo a las obligaciones de dar (arts. 2011 a 2026), ni en el relativo al cumplimiento de las obligaciones (arts. 2062 a 2103).

³³ Art. 2248.

³⁴ Art. 2251.

³⁵ Art. 2249.

³⁶ Art. 2254. Hay un artículo de alcance más general, el 1797, el cual prescribe que la validez y el cumplimiento de los contratos no puede dejarse al arbitrio de una de las partes, lo cual puede incluir el que una de las partes no puede fijar unilateralmente el precio, porque eso sería dejar la validez del contrato en su arbitrio.

³⁷ Art. 2253.

³⁸ Art. 2251.

³⁹ En el índice de materias ni siquiera aparece la palabra *price*.

⁴⁰ Véase el comentario al artículo 2.2 de los *Principios* y en particular el artículo 33 del *Restatement comment a*.

modo, el precio puede considerarse como un acuerdo implícito (*implied term*),⁴¹ aunque no hay reglas específicas como las que proporcionan los *Principios* para determinar el precio si falta un acuerdo al respecto.

En cambio, el *Uniform Commercial Code*⁴² tiene una disposición semejante a la de los *Principios*, aunque referida exclusivamente a la compraventa. Ahí dice que las partes hacen un contrato válido aunque no hayan determinado el precio ni un medio para determinarlo, en cuyo caso *b*) el precio será uno razonable al momento de la entrega; no precisa, como los *Principios*, que primero se determine el precio conforme al mercado y luego, si esto no es posible, que se fije un precio razonable. Cuando el precio lo haya de determinar una de las partes *c*), precisa que la parte encargada de hacerlo debe fijarlo obrando con buena fe y que debe ser también un precio razonable. Para el supuesto *d*) de que el precio lo fije un tercero, si éste no lo hace, se fija también un precio razonable, y en el caso de que deba fijarse con referencia a factores externos, si no existen estos factores se debe fijar asimismo un precio razonable y no acudir, como en los *Principios*, a factores semejantes.

En todo caso, previene el último párrafo del artículo del ucc que estas reglas que suplen la falta de precio no se aplican si la intención de las partes era no quedar obligadas si no podían definir un precio cierto.

D. El artículo de los *Principios* parece tener como fuente las costumbres y legislación mercantil, por lo que no corresponde ni a la tradición del derecho civil ni a la del *common law* contractual. Sin embargo, parece más novedosa a la tradición del derecho civil por la regla de que el precio debe ser determinado o determinable, aspecto que no está recogido en la otra tradición.

Por otra parte, el artículo de los *Principios* es de contenido muy semejante al *Uniform Commercial Code*, por lo que no resulta extraño a los juristas estadounidenses. Como es también semejante al artículo 55 de la ccim, que es ya parte del orden jurídico mexicano, por tanto tampoco es totalmente extraño a los juristas mexicanos.

<i>Principios</i>	<i>Código</i>	<i>Restatement</i>
a) Si falta acuerdo sobre el precio, se presume convenido el precio generalmente cobrado	Desconocida ⁴³	Desconocida

(Continúa)

⁴¹ Art. 5 *comment a*.

⁴² Art. 2-305.

⁴³ Pero igual a la ccim.

(Continuación)

<i>Principios</i>	<i>Código</i>	<i>Restatement</i>
b) O se presume convenido el precio razonable	Desconocida ⁴⁴	Desconocida ⁴⁵
c) Si el precio lo fija una de las partes debe ser un precio razonable	Desconocida	Desconocida ⁴⁶
d) Si el precio lo debe fijar un tercero y no lo hace, se fija un precio razonable	Desconocida	Desconocida ⁴⁷
e) Si no existen los factores que determinarían el precio, se acude a factores semejantes	Desconocida	Desconocida ⁴⁸

5.8 CONTRATO POR TIEMPO INDEFINIDO

Cualquiera de las partes podrá dar por terminado un contrato de tiempo indefinido, comunicándose a la otra parte con una anticipación razonable.

A. El contrato es por tiempo indefinido cuando las partes así lo dicen expresamente o bien si no fijaron una duración determinada, ni pueda ésta inferirse de la naturaleza y fines del contrato; en ambos casos se aplica la regla *a)* de que cualquier parte puede darlo por terminado comunicándolo con una anticipación razonable. El principio que subyace es que el contrato no puede vincular permanentemente a las partes.

B. El *Código* no tiene una disposición expresa referente a los artículos sobre los contratos en general, pero la regla del artículo de los *Principios* es: *a)* perfectamente congruente con el régimen contractual civil; respecto al contrato de arrendamiento por tiempo indefinido, sí tiene una regla expresa: que cualquiera de las partes puede darlo por terminado, previo aviso con anticipación de dos meses, si el arrendamiento es urbano, o de un año si es rústico. La regla es esencialmente la misma que la de los *Principios*, con la diferencia de que el *Código* fija un plazo para dar el aviso de resolución.

⁴⁴ Pero igual a la ccim.

⁴⁵ Pero igual al ucc.

⁴⁶ Pero igual al ucc.

⁴⁷ Pero igual al ucc.

⁴⁸ Pero semejante al ucc.

C. El *Restatement* tampoco tiene una regla expresa semejante, pero es también congruente con su sistema.⁴⁹ El *Uniform Commercial Cod*, sí tiene la regla expresa referente al contrato de compraventa con entregas sucesivas, pero no tiene una duración definida, por tanto puede darse por terminado por cualquier parte, previo aviso hecho con antelación razonable.⁵⁰

D. La regla de los *Principios*, aunque no está reconocida expresamente para todos los contratos por ambos ordenamientos, es sin embargo una regla implícita en ellos.

<i>Principios</i>	<i>Código</i>	<i>Restatement</i>
a) Cualquiera de las partes puede dar por terminado el contrato dando aviso con antelación razonable	Semejante ⁵¹	Semejante ⁵²

⁴⁹ En el índice de materias no se refiere al plazo de duración de un contrato (*period of time*), ni bajo la voz *period* ni bajo la voz *time*.

⁵⁰ Art. 2-309(2) y (3).

⁵¹ Implícita para todos los contratos y explícita para el contrato de arrendamiento.

⁵² Explícita en el ucc para contrato de compraventa con entregas sucesivas.