

CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME - ARTÍCULO 1

DISPOSICIONES GENERALES

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 por The American Law Institute y la Conferencia Nacional de Comisionados sobre leyes estatales uniformes; reproducido, publicado y distribuido con el permiso del Consejo Editorial Permanente para el Código Comercial Uniforme con fines limitados de estudio, enseñanza e investigación académica.

PARTE 1. TÍTULO CORTO, CONSTRUCCIÓN, APLICACIÓN Y ASUNTO IMPORTANTE DE LA LEY

- [§ 1-101.](#) Título corto.
- [§ 1-102.](#) Propósitos; Reglas de construcción; Variación por acuerdo.
- [§ 1-103.](#) Principios Generales de Derecho Complementarios Aplicables.
- [§ 1-104.](#) Construcción contra derogación implícita.
- [§ 1-105.](#) Aplicación Territorial de la Ley; Poder de las partes para elegir la ley aplicable.
- [§ 1-106.](#) Remedios para ser administrados de manera liberal.
- [§ 1-107.](#) Renuncia o Renuncia de Reclamo o Derecho después de incumplimiento.
- [§ 1-108.](#) Separabilidad.
- [§ 1-109.](#) Pie de página de sección.

PARTE 2.

- [§ 1-201.](#) Definiciones generales
- [§ 1-202.](#) Evidencia prima facie por documentos de terceros.
- [§ 1-203.](#) Obligación de buena fe.
- [§ 1-204.](#) Hora; Tiempo razonable; "Oportunamente".
- [§ 1-205.](#) Curso de trato y uso del comercio.
- [§ 1-206.](#) Estatuto de fraude para tipos de propiedad personal no cubiertos de otra manera.
- [§ 1-207.](#) Rendimiento o aceptación en reserva de derechos.
- [§ 1-208.](#) Opción para acelerar a voluntad.
- [§ 1-209.](#) Obligaciones subordinadas.

PARTE 3. APLICABILIDAD TERRITORIAL Y REGLAS GENERALES

- [§ 1-301](#) . Aplicabilidad territorial; El poder de las partes para elegir la ley aplicable.
- [§ 1-302](#) . Variación por acuerdo.
- [§ 1-303](#) . Curso de rendimiento, curso de negociación y uso del comercio.
- [§ 1-304](#) . Obligación de buena fe.
- [§ 1-305](#) . Remedios para ser administrados liberalmente.
- [§ 1-306](#) . Renuncia o Renuncia de Reclamo o Derecho después de Violación.
- [§ 1-307](#) . Evidencia Prima Facie por Documentos de Terceros.
- [§ 1-308](#) . Rendimiento o aceptación bajo reserva de derechos.
- [§ 1-309](#) . Opción para acelerar a voluntad.

- [§ 1-310](#) . Obligaciones subordinadas.

§ 1-101. Título corto.

Esta Ley se conocerá y podrá ser citada como Código Comercial Uniforme.

§ 1-102. Propósitos; Reglas de construcción; Variación por acuerdo.

(1) Esta Ley se interpretará y aplicará de manera liberal para promover sus propósitos y políticas subyacentes.

(2) Los propósitos y políticas subyacentes de esta Ley son

- (a) simplificar, clarificar y modernizar la ley que rige las transacciones comerciales;
- (b) para permitir la expansión continua de las prácticas comerciales a través de la costumbre, el uso y el [acuerdo](#) de las partes;
- (c) hacer uniforme la ley entre las diversas jurisdicciones.

(3) El efecto de las disposiciones de esta Ley puede variarse por [acuerdo](#), salvo que se establezca lo contrario en esta Ley y excepto que las obligaciones de [buena fe](#), diligencia, razonabilidad y cuidado prescritas por esta Ley no pueden ser rechazadas por acuerdo, pero las partes pueden por acuerdo determinar los estándares por los cuales se debe medir el desempeño de tales obligaciones si dichos estándares no son manifiestamente irrazonables.

(4) La presencia en ciertas disposiciones de esta Ley de las palabras "a **menos que se acuerde lo contrario**" o palabras de importación similar no implica que el efecto de otras disposiciones no pueda variarse por [acuerdo](#) bajo la subsección (3).

(5) En esta Ley a menos que el contexto requiera otra cosa

- (a) las palabras en el número singular incluyen el plural, y en el plural incluyen el singular;
- (b) las palabras del género masculino incluyen lo femenino y lo neutro, y cuando el sentido indica las palabras del género neutro puede referirse a cualquier género.

§ 1-103. Principios Generales de Derecho Complementarios Aplicables.

A menos que sea desplazado por las disposiciones particulares de esta Ley, los principios de la ley y la equidad, incluido el comercio de la ley y la ley relativa a la capacidad para contratar, principal y agente, estoppel, fraude, tergiversación, coacción, error, bancarrota u otros validar o invalidar la causa complementará sus disposiciones.

§ 1-104. Construcción contra derogación implícita.

Esta Ley, que es un acto general destinado a una cobertura unificada de su objeto, no se considerará que ninguna parte de esta se deroga implícitamente por la legislación posterior si dicha construcción puede evitarse razonablemente.

§ 1-105. Aplicación Territorial de la Ley; Poder de las partes para elegir la ley aplicable.

(1) Excepto lo dispuesto a continuación en esta sección, cuando una transacción tenga una relación razonable con este estado y también con otro estado o nación, las partes pueden acordar que la ley de este estado o de otro estado o nación regirá sus [derechos](#) y deberes De no

cumplirse dicho acuerdo, esta Ley se aplicará a las transacciones que tengan una relación apropiada con este estado.

(2) Cuando una de las siguientes disposiciones de esta Ley especifica la ley aplicable, esa disposición rige y un acuerdo en contrario es efectivo solo en la medida permitida por la ley (incluidas las reglas de conflicto de leyes) así especificadas:

Derechos de los acreedores contra los bienes vendidos. Sección [2-402](#).

Aplicabilidad del artículo sobre arrendamientos. Secciones [2A-105](#) y [2A-106](#).

Aplicabilidad del Artículo sobre Depósitos y Cobranzas Bancarias. Sección [4-102](#).

Ley aplicable en el Artículo sobre transferencias de fondos. Sección [4A-507](#).

Ventas a granel sujetas al artículo sobre ventas a granel. Sección [6-103](#).

[**Nota:** Si un estado adopta el reimplantador del Artículo 6 Transferencias a granel (Alternativa A), no debería haber ningún elemento relacionado con transferencias masivas. Sin embargo, si un estado adopta el Artículo 6 Revisado - Ventas a granel (Alternativa B), entonces esta línea relacionada con las ventas a granel debería incluirse.]

Aplicabilidad del Artículo sobre Valores de Inversión. Sección [8-106](#).

Disposiciones de perfección del Artículo sobre Transacciones Garantizadas. Sección [9-103](#).

[**Nota:** según enmendada en 1972, 1987, 1988 y 1989.]

§ 1-106. Remedios para ser administrados de manera liberal.

(1) Los remedios proporcionados por esta Ley serán administrados liberalmente hasta el fin de que la parte perjudicada pueda ser colocada en una posición tan buena como si la otra parte hubiera actuado completamente, pero no se pueden obtener daños consecuenciales o especiales, ni penal, excepto como específicamente provisto en esta Ley u otra norma legal.

(2) Cualquier derecho u obligación declarada por esta Ley es ejecutable por acción a menos que la disposición que declara que especifica un efecto diferente y limitado.

§ 1-107. Renuncia o Renuncia de Reclamo o Derecho después de incumplimiento.

Cualquier reclamación o derecho que surja de una presunta violación pueden ser descargados en su totalidad o en parte, sin la consideración de un escrito renuncia o renuncia firmada y entregada por la parte perjudicada.

§ 1-108. Divisibilidad

Si alguna disposición o cláusula de esta Ley o su aplicación a alguna persona o circunstancia se considera inválida, dicha invalidez no afectará a otras disposiciones o aplicaciones de la Ley que puedan dar efecto sin la disposición o solicitud inválida, y con este fin las disposiciones de esta Ley se declaran divisibles.

§ 1-109. Pie de página de sección.

Las leyendas de la sección son partes de esta ley.

§ 1-201. Definiciones generales

Sujeto a las definiciones adicionales contenidas en los artículos posteriores de esta Ley que sean aplicables a artículos específicos o partes de los mismos, y salvo que el contexto requiera lo contrario, en esta Ley:

(1) " **Acción** " en el sentido de un procedimiento judicial incluye recuperación, reconvención, compensación, demanda en equidad y cualquier otro procedimiento en el que se determinen los derechos .

(2) " **Parte agravuada** " significa una parte con derecho a recurrir a un recurso .

(3) " **Acuerdo** " significa el acuerdo de las partes, de hecho, tal como se encuentra en su idioma o por implicación de otras circunstancias, incluido el curso de negociación o el uso del comercio o curso de desempeño según lo dispuesto en esta Ley (Secciones 1-205 y 1- 206). Si un acuerdo tiene consecuencias legales está determinado por las disposiciones de esta Ley, si corresponde; De lo contrario, según la ley de contratos (Sección 1-103). (Compare " Contrato ").

(4) " **Banco** " significa cualquier persona involucrada en el negocio de la Banca.

(5) " **Portador** " significa la persona en posesión de un instrumento, documento de título , o título de seguridad certificado pagadero al portador o endosado en blanco.

(6) " **Conocimiento de embarque** " significa un documento que acredita la recepción de mercancías para el envío emitidas por una persona dedicada al negocio de transporte o reenvío de mercancías, e incluye un aviso aéreo. " **Airbill** " significa un documento que sirve para el transporte aéreo como lo hace un conocimiento de embarque para el transporte marítimo o ferroviario, e incluye una carta de porte aéreo o una carta de porte aéreo.

(7) " **Sucursal** " incluye una sucursal extranjera separada de un banco .

(8) La " **carga de establecer** " un hecho significa la carga de persuadir a los triviales de hecho de que la existencia del hecho es más probable que su inexistencia.

(9) " **Comprador en el curso ordinario del negocio** " significa una persona que, de buena fe y sin conocimiento de que la venta a él infringe los derechos de propiedad o la garantía real de un tercero en los bienes compra en el curso normal de una persona en el negocio de vender bienes de ese tipo, pero no incluye un prestamista. Se considerará que todas las personas que venden minerales o similares (incluyendo petróleo y gas) en la cabeza del pozo o en la cabeza de la mina son personas en el negocio de vender bienes de ese tipo. La "compra" puede ser en efectivo o por intercambio de otra propiedad o en un crédito asegurado o no asegurado e incluye recibir bienes o documentos de título bajo un contrato de venta preexistente, pero no incluye una transferencia a granel o como seguridad en total o satisfacción parcial de una deuda de dinero .

(10) " **Conspicuo** ": un término de la cláusula es llamativo cuando está escrito que una persona razonable contra quien debe operar debe haberlo notado. Un encabezado impreso en mayúsculas (como: Conocimiento de embarque no negociable) es visible. El lenguaje en el cuerpo de una forma es "llamativo" si se trata de un tipo o color más grande u otro tipo de contraste. Pero en un telegrama cualquier término declarado es "llamativo". Si un término o cláusula es "llamativo" o no es para decisión del tribunal.

(11) " **Contrato** " significa la obligación legal total que resulta del acuerdo de las partes afectado por esta Ley y cualquier otra ley aplicable. (Compare " Acuerdo ").

(12) " **Acreedor** " incluye un acreedor general, un acreedor garantizado, un acreedor garantizado y cualquier representante de los acreedores, incluido un cesionario en beneficio de los acreedores, un síndico en quiebra, un receptor en equidad y un ejecutor o administrador de un insolvente patrimonio del deudor o del cedente.

(13) " **Demandado** " incluye a una persona en el cargo de demandado en una acción cruzada o contrademanda.

(14) " **Entrega** " con respecto a los instrumentos, documentos de título, papel mobiliario o valores certificados significa transferencia voluntaria de posesión.

(15) " **Documento de título** " incluye el conocimiento de embarque , la orden de embarque , el recibo de muelle, el recibo de almacén o el pedido de entrega de mercancías, y cualquier otro documento que en el curso regular de negocios o financiamiento sea tratado como evidencia suficiente de que el la persona que la posee tiene derecho a recibir, conservar y disponer del documento y los bienes que cubre. Para ser un documento de título, un documento debe ser emitido o dirigido a un baile y pretende cubrir los bienes en posesión del baile que están identificados o son porciones fungibles de una masa identificada.

(16) " **Falla** " significa acto ilícito, omisión o incumplimiento.

(17) " **Fungible** " con respecto a bienes o valores significa bienes o valores de los cuales cualquier unidad es, por naturaleza o uso del comercio, el equivalente de cualquier otra unidad similar. Las mercancías que no son fungibles se considerarán fungibles a los efectos de esta Ley en la medida en que bajo un acuerdo o documento particular a diferencia de las unidades, se traten como equivalentes.

(18) " **Genuino** " significa libre de falsificación o falsificación.

(19) " **Buena fe** " significa honestidad de hecho en la conducta o transacción en cuestión.

(20) " **Titular** " con respecto a un instrumento negociable, significa la persona en posesión si el instrumento es pagadero al portador o, en el caso de un instrumento pagadero a una persona identificada, si la persona identificada está en posesión. "Titular" con respecto a un documento de título significa la persona en posesión si los bienes son entregables al portador o al orden de la persona en posesión.

(21) Para " **el honor** " es dar o aceptar y pagar, o cuando un crédito para que se dedica a comprar o descontar un proyecto que cumpla con los términos del crédito.

(22) " **Procedimiento de insolvencia** " incluye cualquier cesión en beneficio de los acreedores u otro procedimiento destinado a liquidar o rehabilitar el patrimonio de la persona involucrada.

(23) Una persona es " **insolvente** " que ha dejado de pagar sus deudas en el curso ordinario de sus negocios o no puede pagar sus deudas a medida que vencen o son insolventes en el sentido de la ley federal de quiebras.

(24) " **Dinero** " significa un medio de cambio autorizado o adoptado por un gobierno nacional o extranjero e incluye una unidad monetaria de cuenta establecida por una organización intergubernamental o por acuerdo entre dos o más naciones.

(25) Una persona tiene " **aviso** " de un hecho cuando

- (a) él tiene conocimiento real de ello; o
- (b) ha recibido una notificación o notificación de la misma; o
- (c) de todos los hechos y circunstancias que conoció en el momento en cuestión él tiene razones para saber que existe.

Una persona " **sabe** " o tiene " **conocimiento** " de un hecho cuando tiene conocimiento real de ello. "Descubrir" o "aprender" o una palabra o frase de importación similar se refiere al conocimiento más que a la razón para saber. El tiempo y las circunstancias bajo las cuales una notificación o notificación puede dejar de ser efectiva no están determinadas por esta Ley.

(26) Una persona " **notifica** " o "otorga" una notificación o notificación a otro al tomar las medidas que razonablemente se requiera para informar a la otra en el curso normal, ya sea que ese otro realmente sepa o no. Una persona " **recibe** " un aviso o notificación cuando

- (a) llega a su atención; o
- (b) se entrega debidamente en el lugar del negocio a través del cual se realizó el contrato o en cualquier otro lugar que él expone como lugar de recepción de dichas comunicaciones.

(27) El aviso , el conocimiento o una notificación o notificación recibida por una organización es efectiva para una transacción particular desde el momento en que se señala a la atención de la persona que realiza la transacción y, en cualquier caso, desde el momento en que hubiera sido Trajo a su atención si la organización había ejercido la debida diligencia. Una organización ejerce la debida diligencia si mantiene rutinas razonables para comunicar información significativa a la persona La realización de la transacción y el cumplimiento razonable de las rutinas. La diligencia debida no requiere que un individuo actúe para que la organización comunique información a menos que dicha comunicación forme parte de sus deberes regulares oa menos que tenga razones para saber de la transacción y que la transacción se vería materialmente afectada por la información.

(28) La " **Organización** " incluye una corporación, un gobierno o una subdivisión o agencia gubernamental, un fideicomiso comercial, un patrimonio, un fideicomiso, una asociación o asociación, dos o más personas que tengan un interés común o común o cualquier otra entidad legal o comercial.

(29) " **Partido** ", a diferencia del " **Tercer Partido** ", significa una persona que haya participado en una transacción o hecho un acuerdo dentro de esta Ley.

(30) " **Persona** " incluye una persona u organización (Vea la Sección [1-102](#)).

(31) " **Presunción** " o " **presunto** " significa que el juez de hecho debe encontrar la existencia del hecho presumido a menos y hasta que se presente evidencia que respalde la constatación de su inexistencia.

(32) La " **compra** " incluye la venta, el descuento, la negociación, la hipoteca, la prenda, el derecho de retención, la emisión o la reexpedición, el obsequio o cualquier otra transacción voluntaria que genere un interés en la propiedad.

(33) " **Comprador** " significa una persona que toma por compra .

(34) " **Remedio** " significa cualquier derecho correctivo al que una parte perjudicada tiene derecho con o sin recurrir a un tribunal.

(35) " **Representante** " incluye un agente, un funcionario de una corporación o asociación, y un fiduciario, ejecutor o administrador de un patrimonio, o cualquier otra persona facultada para actuar por otro.

(36) " **Derechos** " incluye remedios.

(37) " **Interés de seguridad** " significa un interés en bienes personales o accesorios que asegura el pago o el cumplimiento de una obligación. La retención o reserva de título por parte de un vendedor de mercancías a pesar del envío o la entrega al comprador (Sección [2-401](#)) está limitada en efecto a una reserva de una "garantía real". El término también incluye cualquier interés de un comprador de cuentas o papel mueble que esté sujeto al Artículo 9. El interés especial de propiedad de un comprador de bienes en la identificación de esos bienes a un contrato de venta bajo la Sección [2-401](#) no es una "garantía mobiliaria", pero el comprador

también puede adquirir una "garantía mobiliaria" al cumplir con el Artículo 9. A menos que una remesa se pretenda como fianza, la reserva de título bajo ella no es una "garantía mobiliaria", sino una remesa en cualquier El evento está sujeto a las disposiciones sobre ventas en consignación (Sección [2-326](#)).

Si una transacción crea un arrendamiento o un interés de seguridad está determinado por los hechos de cada caso; sin embargo, una transacción crea una garantía mobiliaria si la contraprestación que el arrendatario debe pagarle al arrendador por el derecho a la posesión y el uso de la mercadería es una obligación durante el plazo del arrendamiento no sujeto a la rescisión del arrendatario y

- (a) el término original del arrendamiento es igual o mayor que la [vida económica restante de los bienes](#) ,
- (b) el arrendatario está obligado a renovar el arrendamiento por la [vida económica restante de los bienes](#) o está obligado a convertirse en el propietario de los bienes,
- (c) el arrendatario tiene la opción de renovar el contrato de arrendamiento por el [resto de la vida económica de los bienes](#) sin una contraprestación adicional o una contraprestación adicional nominal al cumplir con el contrato de arrendamiento, o
- (d) el arrendatario tiene la opción de convertirse en el propietario de los bienes sin consideración adicional o consideración adicional nominal al cumplir con el contrato de arrendamiento.

Una transacción no crea un [interés de seguridad](#) simplemente porque proporciona eso

- (a) el [valor actual](#) de la contraprestación que el arrendatario está obligado a pagar al arrendador por el derecho a la posesión y el uso de los bienes es sustancialmente igual o mayor que el valor justo de mercado de los bienes en el momento en que se celebra el arrendamiento ,
- (b) el arrendatario asume el riesgo de pérdida de los bienes, o acuerda pagar impuestos, seguro, presentación, registro o tarifas de registro, o costos de servicio o mantenimiento con respecto a los bienes,
- (c) el arrendatario tiene la opción de renovar el arrendamiento o de convertirse en el propietario de los bienes,
- (d) el arrendatario tiene la opción de renovar el arrendamiento por una renta fija que es igual o mayor que la renta [razonablemente predecible del](#) mercado justo para el uso de los bienes por el término de la renovación en el momento en que se va a realizar la opción o
- (e) el arrendatario tiene la opción de convertirse en el propietario de los bienes por un precio fijo que es igual o mayor que el valor [razonablemente predecible de](#) mercado de los bienes en el momento en que se realizará la opción.

Para los propósitos de esta subsección (37):

- (x) La contraprestación adicional no es nominal si (i) cuando se otorga la opción de renovar el arrendamiento al arrendatario, se declara que la renta es la renta de mercado justa para el uso de los bienes por el término de la renovación determinada en el momento la opción debe llevarse a cabo o (ii) cuando la opción de convertirse en el propietario de los bienes se concede al arrendatario, el precio se declara como el valor justo de mercado de los bienes determinado en el momento en que se realizará la opción. La contraprestación adicional es nominal si es menor que el costo [razonablemente](#)

predecible del arrendatario de realizar bajo el contrato de arrendamiento si la opción no se ejerce;

- (y) " **Razonablemente predecible** " y " **vida económica remanente de los bienes** " deben determinarse con referencia a los hechos y circunstancias en el momento en que se realiza la transacción; y
- (z) " **Valor presente** " significa el monto a partir de una fecha determinada de una o más sumas pagaderas en el futuro, descontadas a la fecha cierta. El descuento está determinado por la tasa de interés especificada por las partes si la tasa no es manifiestamente irrazonable en el momento de la transacción; de lo contrario, el descuento se determina mediante una tasa comercialmente razonable que toma en cuenta los hechos y circunstancias de cada caso en el momento en que se realizó la transacción.

(38) " **Enviar** " en relación con cualquier escritura o aviso significa depositar por correo o entregar para su transmisión por cualquier otro medio de comunicación habitual con franqueo o costo de transmisión provisto y correctamente dirigido y en el caso de un instrumento a un dirección especificada al respecto o acordada de otra manera, o si no hay ninguna a una dirección razonable bajo las circunstancias. El recibo de cualquier escrito o aviso dentro del tiempo en que hubiera llegado si se envía correctamente tiene el efecto de un envío adecuado.

(39) " **Firmado** " incluye cualquier símbolo ejecutado o adoptado por una parte con la intención presente de autenticar un escrito .

(40) " **Fianza** " incluye avalista.

(41) " **Telegram** " incluye un mensaje transmitido por radio, teletipo, cable, cualquier método mecánico de transmisión, o similar.

(42) " **Plazo** " significa la parte de un acuerdo que se relaciona con un asunto particular.

(43) Firma " **no autorizada** " significa una que se realiza sin autoridad real, implícita o aparente e incluye una falsificación.

(44) " **valor** ". Salvo que se disponga lo contrario con respecto a los instrumentos negociables y las colecciones bancarias (Secciones 3-303 , 4-208 y 4-209), una persona otorga "valor" a los derechos si los adquiere

- (a) a cambio de un compromiso vinculante de extender el crédito o de la prórroga del crédito disponible de inmediato, independientemente de si se utiliza o no y si se proporciona o no una devolución de cargo en caso de dificultades para la recopilación; o
- (b) como garantía para la satisfacción total o parcial de un reclamo preexistente; o
- (c) al aceptar la entrega de conformidad con un contrato de compra ya existente ; o
- (d) en general, a cambio de cualquier consideración suficiente para respaldar un contrato simple .

(45) " **Recibo de almacén** " significa un recibo emitido por una persona dedicada al negocio de almacenamiento de bienes para alquiler.

(46) " **Escrito** " o " **escrito** " incluye impresión, mecanografía o cualquier otra reducción intencional a forma tangible.

[**Nota:** según enmendada en 1962, 1972, 1977, 1987 y 1990.]

§ 1-202. Evidencia prima facie por documentos de terceros.

Un documento en debida forma que pretenda ser un conocimiento de embarque , una póliza o certificado de seguro, un pesador oficial o un certificado de inspector, una factura consular o cualquier otro documento autorizado o requerido por el contrato que será emitido por un tercero será evidencia prima facie de su propia autenticidad y autenticidad y de los hechos establecidos en el documento por el tercero.

§ 1-203. Obligación de buena fe.

Todo contrato o deber dentro de esta Ley impone una obligación de buena fe en su desempeño o cumplimiento.

§ 1-204. Hora; Tiempo razonable; "Oportunamente".

(1) Siempre que esta Ley requiera que se tome una acción dentro de un tiempo razonable, cualquier momento que no sea manifiestamente irrazonable puede ser fijado por acuerdo .

(2) Lo que es un tiempo razonable para tomar cualquier acción depende de la naturaleza, propósito y circunstancias de tal acción.

(3) Una acción se toma " **temporariamente** " cuando se toma en el tiempo acordado o dentro del tiempo acordado o si no se acuerda tiempo en un tiempo razonable o dentro de un plazo razonable.

§ 1-205. Curso de trato y uso del comercio.

(1) Un curso de negociación es una secuencia de conducta previa entre las partes de una transacción particular que se considera justamente como establecer una base común de comprensión para interpretar sus expresiones y otra conducta.

(2) El uso del comercio es cualquier práctica o método de tratar que tenga tal regularidad de observancia en un lugar, vocación o comercio que justifique una expectativa de que se observará con respecto a la transacción en cuestión. La existencia y el alcance de dicho uso deben probarse como hechos. Si se establece que tal uso está incorporado en un código comercial escrito o escrito similar, la interpretación del escrito es para el tribunal.

(3) Un curso de negociación entre las partes y cualquier uso del comercio en la vocación o el comercio en el que están involucrados o de lo que son o deberían saber, dan un significado particular y complementan o califican los términos de un acuerdo .

(4) Los términos expresos de un acuerdo y un curso aplicable de negociación o uso del comercio se interpretarán siempre que sean razonables y coherentes entre sí; pero cuando tal construcción no es razonable, los términos expresos controlan tanto el curso de la negociación como el uso del comercio y el curso de la negociación controla el uso del comercio.

(5) Un uso aplicable del comercio en el lugar donde se producirá cualquier parte del desempeño se utilizará para interpretar el acuerdo en cuanto a esa parte del desempeño.

(6) La evidencia de un uso relevante del comercio ofrecido por una de las partes no es admisible a menos que y hasta que haya dado a la otra parte la notificación que el tribunal encuentra suficiente para evitar una sorpresa injusta a esta última.

§ 1-206. Estatuto de fraude para tipos de propiedad personal no cubiertos de otra manera.

(1) Excepto en los casos descritos en la subsección (2) de esta sección, un contrato para la venta de bienes personales no es exigible por medio de acción o defensa más allá de cinco mil dólares

en monto o valorde recurso a menos que haya algún escrito que indique que se ha realizado un contrato de venta entre las partes a un precio definido o declarado, que identifica razonablemente el tema y está firmado por la parte contra la que se solicita la ejecución o por su agente autorizado.

(2) La subsección (1) de esta sección no se aplica a los contratos de venta de bienes (Sección 2-201) ni de valores (Sección 8-319) ni al acuerdo de seguridad (Sección 9-203).

§ 1-207. Rendimiento o aceptación en reserva de derechos.

(1) Una parte que con reserva explícita de derechos realice o prometa un desempeño o asiente al desempeño de una manera exigida u ofrecida por la otra parte, no perjudica los derechos reservados. Tales palabras como " **sin prejuicio** ", " **bajo protesta** " o similares son suficientes.

(2) La subsección (1) no se aplica a un acuerdo y satisfacción.

[**Nota:** *según enmendada en 1990.*]

§ 1-208. Opción para acelerar a voluntad.

Un término que estipula que una parte o su sucesor en interés puede acelerar el pago o el rendimiento o requerir garantías o garantías adicionales "a su voluntad" o "cuando se considere inseguro" o en palabras de similar importancia se interpretará como que tendrá poder para hacerlo solo si cree de buena fe que la perspectiva de pago o desempeño se ve afectada. La carga de establecer la falta de buena fe corresponde a la parte contra la que se ha ejercido el poder.

§ 1-209. Obligaciones subordinadas.

Una obligación puede ser emitida como subordinada al pago de otra obligación de la persona obligada, o un acreedor puede subordinar su derecho al pago de una obligación por acuerdo con la persona obligada u otro acreedor de la persona obligada. Tal subordinación no crea una garantía real en contra del deudor común o un acreedor subordinado. Esta sección se interpretará como la declaración de la ley tal como existía antes de la promulgación de esta sección y no como modificación.

[**Nota:** *agregó 1966.*]

[**Nota:** *esta nueva sección se propone como una disposición opcional para dejar en claro que un acuerdo de subordinación no crea un interés de seguridad a menos que así se pretenda.*]

a) Salvo que se indique lo contrario en esta sección, cuando una transacción tiene una relación razonable con este estado y también con otro estado o nación, las partes pueden acordar que la ley de este estado o de otro estado o nación regirá sus derechos y deberes.

(b) En ausencia de un acuerdo efectivo de conformidad con el inciso (a), y salvo lo dispuesto en el inciso (c), [el Código Comercial Uniforme] se aplica a las transacciones que guardan una relación apropiada con este estado.

(c) Si una de las siguientes disposiciones del [Código Uniforme de Comercio] especifica la ley aplicable, esa disposición rige y un acuerdo en contrario es efectivo solo en la medida permitida por la ley así especificada:

(1) Sección 2-402 ;

(2) Secciones [2A-105](#) y [2A-106](#) ;

(3) Sección [4-102](#) ;

(4) Sección [4A-507](#) ;

(5) Sección [5-116](#) ;

[(6) Sección [6-103](#) ;

(7) Sección [8-110](#) ;

(8) Secciones [9-301](#) a [9-307](#) .

§ 1-302. Variación por acuerdo.

(a) Salvo que se disponga lo contrario en la subsección (b) o en otra parte del [Código Uniforme de Comercio], el efecto de las disposiciones del [Código Uniforme de Comercio] puede variar según el **acuerdo** .

(b) Las obligaciones de **buena fe** , diligencia, razonabilidad y cuidado prescritas por [el Código Comercial Uniforme] no pueden ser rechazadas por **acuerdo** . Las partes, mediante un acuerdo, pueden determinar las normas por las cuales se medirá el cumplimiento de esas obligaciones si esas normas no son manifiestamente irrazonables. Siempre que [el Código Comercial Uniforme] requiera que se tome una **acción** dentro de un tiempo razonable, un tiempo que no sea manifiestamente irrazonable puede ser arreglado por acuerdo.

(c) La presencia en ciertas disposiciones del [Código Uniforme de Comercio] de la frase "a menos que se acuerde lo contrario", o palabras de importación similar, no implica que el efecto de otras disposiciones no pueda variarse por acuerdo bajo esta sección.

§ 1-303. Curso de rendimiento, curso de negociación y uso del comercio.

(a) Un "curso de ejecución" es una secuencia de conducta entre las partes de una transacción particular que existe si: (1) el **acuerdo** de las partes con respecto a la transacción involucra repetidas ocasiones para el cumplimiento de una **parte** ; y (2) la otra parte, con conocimiento de la naturaleza del desempeño y la oportunidad para objetarlo, acepta el desempeño o acepta sin objeciones.

(b) Un "curso de negociación" es una secuencia de conducta relativa a transacciones previas entre las partes de una transacción en particular que debe considerarse como una base común de entendimiento para interpretar sus expresiones y otras conductas.

(c) Un "uso de comercio" es cualquier práctica o método de negociación que tenga tal regularidad de observancia en un lugar, vocación o comercio como para justificar la expectativa de que será observado con respecto a la transacción en cuestión. La existencia y el alcance de tal uso deben probarse como hechos. Si se establece que tal uso está incorporado en un código comercial o un **registro** similar , la interpretación del registro es una cuestión de derecho.

(d) Un curso de ejecución o curso de negociación entre las partes o el uso del comercio en la vocación o el comercio en el que están comprometidos o del que son o deben tener conocimiento es relevante para determinar el significado del **acuerdo** de las partes , puede dar un significado particular a los términos específicos del acuerdo, y puede complementar o calificar los términos del acuerdo. Un uso de comercio aplicable en el lugar en el que se realizará parte del rendimiento bajo el acuerdo puede ser utilizado en esa parte del desempeño.

(e) Salvo que se disponga lo contrario en la subsección (f), los términos expresos de un **acuerdo** y cualquier curso de rendimiento aplicable, curso de negociación o uso de la operación se deben interpretar siempre que sea razonable y coherente entre sí. Si tal construcción no es razonable: (1) los términos expresos prevalecerán sobre el curso de la ejecución, el curso de la negociación y el uso del comercio; (2) el curso del rendimiento prevalece sobre el curso de la negociación y el uso del comercio; y (3) el curso del trato prevalece sobre el uso del comercio.

(f) Sujeto a la Sección 2-209, un curso de desempeño es relevante para mostrar una renuncia o modificación de cualquier término inconsistente con el curso del desempeño.

(g) La evidencia de un uso relevante del comercio ofrecido por una de las partes no es admisible a menos que dicha parte haya notificado a la otra parte que la corte encuentra suficiente para evitar una sorpresa injusta para la otra parte.

§ 1-304. Obligación de buena fe.

Cada contrato o deber dentro del Código Comercial Uniforme impone una obligación de buena fe en su desempeño y ejecución.

§ 1-305. Remedios para ser administrados liberalmente.

(a) Los recursos provistos por [el Código Uniforme de Comercio] deben ser generosamente administrados para que la parte agraviada pueda ser colocada en una posición tan buena como si la otra parte la hubiese cumplido plenamente, pero ni daños indirectos o especiales ni daños penales se tendrá a menos que se especifique lo contrario en [el Código Uniforme de Comercio] o por otro estado de derecho.

(b) Cualquier derecho u obligación declarada por [el Código Uniforme de Comercio] es exigible por acción a menos que la disposición que lo declare especifique un efecto diferente y limitado.

§ 1-306. Renuncia o Renuncia de Reclamo o Derecho después de Violación.

Un reclamo o derecho que surja de una supuesta violación puede ser liberado total o parcialmente sin consideración por acuerdo de la parte agraviada en un registro autenticado.

§ 1-307. Evidencia Prima Facie por Documentos de Terceros.

Un documento en debida forma que pretende ser un conocimiento de embarque, póliza o certificado de seguro, certificado de pesador o inspector oficial, factura consular, o cualquier otro documento autorizado o requerido por el contrato para ser emitido por un tercero es evidencia prima facie de su propia autenticidad y autenticidad y de los hechos establecidos en el documento por el tercero.

§ 1-308. Rendimiento o aceptación bajo reserva de derechos.

(a) Una parte que con una reserva explícita de derechos realiza o promete el rendimiento o acepta el cumplimiento de una manera exigida u ofrecida por la otra parte no perjudica los derechos reservados. Palabras tales como "sin perjuicio", "bajo protesta" o similares son suficientes.

(b) La subsección (a) no se aplica a un acuerdo y satisfacción.

§ 1-309. Opción para acelerar a voluntad.

Un término que estipule que una de las partes o el sucesor de esa parte en interés puede acelerar el pago o el rendimiento o requerir garantías o garantías adicionales "a voluntad" o cuando la parte "se considere insegura" o palabras de importancia similar, significa que la parte tiene poder para hágalo solo si esa parte cree de buena fe que la perspectiva de pago o desempeño se ve perjudicada. La carga de establecer la falta de buena fe está en el partido contra el cual se ha ejercido el poder.

§ 1-310. Obligaciones subordinadas.

Una obligación puede emitirse como subordinada al cumplimiento de otra obligación de la **persona** obligada, o un **acreedor** puede subordinar su **derecho** a cumplir una obligación por **acuerdo** con la persona obligada o con otro acreedor de la persona obligada. La subordinación no crea una **garantía mobiliaria** contra el deudor común o un acreedor subordinado.

CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME - ARTÍCULO 2A ARRENDAMIENTOS

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 por The American Law Institute y la Conferencia Nacional de Comisionados sobre leyes estatales uniformes; reproducido, publicado y distribuido con el permiso del Consejo Editorial Permanente para el Código Comercial Uniforme con fines limitados de estudio, enseñanza e investigación académica.

parte 1. PROVISIONES GENERALES

parte 2. FORMACIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

parte 3 EFECTO DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

parte 4 RENDIMIENTO DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO: REPUDIADO, SUSTITUIDO Y EXCUSADO

parte 5 DEFECTO

Parte 1. DISPOSICIONES GENERALES

- [§ 2a-101.](#) Título corto.
- [§ 2a-102.](#) Alcance.

- [§ 2a-103.](#) Definiciones e índice de definiciones.
- [§ 2a-104.](#) Arrendamientos sujetos a otra ley.
- [§ 2a-105.](#) Aplicación territorial del artículo a productos cubiertos por certificado de título.
- [§ 2a-106.](#) Limitación del poder de las partes en el arrendamiento del consumidor para elegir la ley aplicable y el foro judicial.
- [§ 2a-107.](#) Renuncia o renuncia al reclamo o derecho después del incumplimiento.
- [§ 2a-108.](#) Inconcebible
- [§ 2a-109.](#) Opción para acelerar a voluntad.

Parte 2. FORMACIÓN Y CONSTRUCCIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

- [§ 2a-201.](#) Ley contra el Fraude.
- [§ 2a-202.](#) Expresión escrita final: prueba verbal o extrínseca.
- [§ 2a-203.](#) Sellos inoperantes.
- [§ 2a-204.](#) Formación en general.
- [§ 2a-205.](#) Ofertas firmes
- [§ 2a-206.](#) Oferta y aceptación en la formación del contrato de arrendamiento.
- [§ 2a-207.](#) Curso de actuación o construcción práctica.
- [§ 2a-208.](#) Modificación, rescisión y exención.
- [§ 2a-209.](#) Arrendatario bajo arrendamiento financiero como beneficiario del contrato de suministro.
- [§ 2a-210.](#) Garantías expresas.
- [§ 2a-211.](#) Garantías contra interferencia y contra infracción; Obligación del arrendatario contra la infracción.
- [§ 2a-212.](#) Garantía implícita de comerciabilidad.
- [§ 2a-213.](#) Garantía implícita de adecuación para un propósito particular.
- [§ 2a-214.](#) Exclusión o modificación de garantías.
- [§ 2a-215.](#) Acumulación y conflicto de garantías expresas o implícitas.
- [§ 2a-216.](#) Beneficiarios externos de garantías explícitas e implícitas.
- [§ 2a-217.](#) Identificación.
- [§ 2a-218.](#) Seguros e ingresos.
- [§ 2a-219.](#) Riesgo de pérdida.
- [§ 2a-220.](#) Efecto del incumplimiento en el riesgo de pérdida.
- [§ 2a-221.](#) Víctimas de bienes identificados.

Parte 3. EFECTO DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

- [§ 2a-301.](#) Aplicabilidad del menor contrato.
- [§ 2a-302.](#) Título y posesión de bienes.

- § 2a-303. Alienabilidad de los intereses de la parte en virtud del contrato de arrendamiento o del interés residual del arrendador en bienes; Delegación de desempeño; Transferencia de derechos.
- § 2a-304. Alquiler posterior de bienes por arrendador.
- § 2a-305. Venta o subarrendamiento de bienes por arrendatario.
- § 2a-306. Prioridad de ciertos embargos derivados de la aplicación de la ley.
- § 2a-307. Prioridad de los embargos que surgen por embargo o gravamen, intereses de seguridad y otras reclamaciones de bienes.
- § 2a-308. Derechos especiales de los acreedores.
- § 2a-309. Derechos del arrendador y del arrendatario cuando los bienes se convierten en accesorios.
- § 2a-310. Derechos del arrendador y del arrendatario cuando los bienes se convierten en accesiones.
- § 2a-311. Prioridad sujeta a subordinación.

PART 4. RENDIMIENTO DEL CONTRATO DE CONTRATO DE ARRENDAMIENTO: REPUDIADO, SUSTITUIDO Y EXCUSADO

- § 2a-401. Inseguridad: aseguramiento adecuado del desempeño.
- § 2a-402. Repudio anticipativo
- § 2a-403. Retracción del repudio anticipatorio.
- § 2a-404. Rendimiento sustituido.
- § 2a-405. Rendimiento con excusa
- § 2a-406. Procedimiento sobre el rendimiento excusado.
- § 2a-407. Promesas irrevocables: Arrendamientos financieros.

PART 5. PREDETERMINADO

A. EN GENERAL

- § 2a-501. Predeterminado: Procedimiento.
- § 2a-502. Aviso después del incumplimiento.
- § 2a-503. Modificación o menoscabo de derechos y recursos.
- § 2a-504. Liquidación de daños.
- § 2a-505. Cancelación y terminación y efecto de cancelación, terminación, rescisión o fraude en derechos y recursos.
- § 2a-506. Estatuto de limitaciones.
- § 2a-507. Prueba de renta del mercado: hora y lugar.

B. POR ERROR POR ARRENDADOR

- § 2a-508. Recursos del arrendatario.
- § 2a-509. Derechos del arrendatario en la entrega incorrecta; El rechazo correcto.
- § 2a-510. Contratos de arrendamiento a plazos: Rechazo y incumplimiento.
- § 2a-511. Deberes del comerciante que rechazan legítimamente los bienes.

- § 2a-512. Los deberes del arrendatario en cuanto al rechazo legítimo de los bienes.
- § 2a-513. Cura por arrendador de licitación indebida o entrega; Reemplazo.
- § 2a-514. Renuncia a las objeciones del arrendatario.
- § 2a-515. Aceptación de bienes.
- § 2a-516. Efecto de la aceptación de los bienes; Aviso de incumplimiento; Carga de establecer el incumplimiento después de la aceptación; Aviso de reclamación o litigio a persona responsable.
- § 2a-517. Revocación de aceptación de mercancías.
- § 2a-518. Cubrir; Buenos sustitutos.
- § 2a-519. Los daños del arrendatario por falta de entrega, repudio, incumplimiento y incumplimiento de la garantía en relación con los bienes aceptados.
- § 2a-520. Los daños incidentales y consecuentes del arrendatario.
- § 2a-521. El derecho del arrendatario a un rendimiento específico o replevin.
- § 2a-522. El derecho del arrendatario a los bienes en la insolvencia del arrendador.

C. PREDETERMINADO POR EL ARRENDATARIO

- § 2a-523. Los remedios del arrendador.
- § 2a-524. El derecho del arrendador a identificar bienes para arrendar el contrato.
- § 2a-525. El derecho del arrendador a la posesión de bienes.
- § 2a-526. Arresto del arrendador de la entrega en tránsito o de otra manera.
- § 2a-527. Derechos del arrendador para disponer de bienes.
- § 2a-528. Daños del arrendador por no aceptación, falta de pago, repudio u otro incumplimiento.
- § 2a-529. Acción del arrendador por el alquiler.
- § 2a-530. Daños incidentales del arrendador.
- § 2a-531. Permanente para demandar a terceros por daños a bienes.
- § 2a-532 Derechos del arrendador al interés residual.

§ 2a-101. TÍTULO CORTO.

- Este Artículo será conocido y podrá ser citado como el Código Comercial Uniforme - Arrendamientos.
- Este artículo se aplica a cualquier transacción, independientemente de la forma, que crea un contrato de arrendamiento .

§ 2a-103. DEFINICIONES E ÍNDICE DE DEFINICIONES.

- (1) En este artículo a menos que el contexto requiera lo contrario:
 - (a) " **Comprador en el curso ordinario del negocio** " significa una persona que de buena fe y sin conocimiento de que la venta a él [o ella] está en violación de los derechos de propiedad o garantía real o interés de arrendamiento de un tercero en los bienes , compra en el curso normal de una persona en el negocio de vender bienes de ese tipo, pero no incluye un prestamista. La "compra" puede ser en efectivo o por intercambio de otra propiedad o en un crédito asegurado o no

asegurado e incluye recibir bienes o documentos de título bajo un contrato de venta preexistente, pero no incluye una transferencia a granel o como seguridad en total o satisfacción parcial de una deuda de dinero.

- (b) " **Cancelación** " ocurre cuando una de las partes pone fin al contrato de arrendamiento por incumplimiento de la otra parte.
- (c) " **Unidad comercial** " significa que una unidad de bienes como por uso comercial es un solo conjunto a los fines de arrendamiento y división, lo que deteriora materialmente su carácter o valor en el mercado o en uso. Una unidad comercial puede ser un solo artículo, como una máquina, o un conjunto de artículos, como un conjunto de muebles o una línea de maquinaria, o una cantidad, como un bruto o carga de vehículos, o cualquier otra unidad tratada en uso o en la Mercado relevante como un solo todo.
- (d) " **disconformes** " bienes o prestaciones en virtud de un contrato de arrendamiento significa bienes o prestaciones que están en conformidad con las obligaciones establecidas en el contrato de arrendamiento.
- (e) " **Arrendamiento del consumidor** " significa un arrendamiento que un arrendador que participa regularmente en el negocio de arrendamiento o venta hace a un arrendatario que es un individuo y que se acoge al arrendamiento principalmente para un propósito personal, familiar o doméstico [, si el arrendatario los pagos totales que se realizarán en virtud del contrato de arrendamiento , excluyendo los pagos por opciones para renovar o comprar, no superen \$ ____].
- (f) " **Falla** " significa acto ilícito, omisión, incumplimiento o incumplimiento.
- (g) " **Finanzas arrendamiento** " significa un contrato de arrendamiento con respecto al cual:
 - (i) el arrendador no selecciona, fabrica ni suministra los bienes ;
 - (ii) el arrendador adquiere los bienes o el derecho a la posesión y uso de los bienes en relación con el arrendamiento ; y
 - (iii) ocurre lo siguiente: (A) el arrendatario recibe una copia del contrato por el cual el arrendador adquirió los bienes o el derecho a la posesión y uso de los bienes antes de firmar el contrato de arrendamiento ;
 - (B) la aprobación del arrendatario del contrato por el cual el arrendatario adquirió los bienes o el derecho a la posesión y uso de los bienes es una condición para la efectividad del contrato de arrendamiento ;
 - (C) el arrendatario , antes de firmar el contrato de arrendamiento , recibe una declaración precisa y completa que designa las promesas y garantías, y cualquier renuncia de garantías, limitaciones o modificaciones de recursos, o daños y perjuicios, incluidos los de un tercero, como el fabricante de los bienes entregados al arrendador por la persona que suministra los bienes en conexión o como parte del contrato por el cual el arrendatario adquirió los bienes o el derecho a la posesión y uso de los bienes; o

- (D) si el arrendamiento no es un arrendamiento para el consumidor, el arrendador, antes de que el arrendatario firme el contrato de arrendamiento, informa al arrendatario por escrito (a) de la identidad de la persona que suministra los bienes al arrendador, a menos que el arrendatario haya seleccionado a esa persona y haya ordenado al arrendador que adquiera los bienes o el derecho a la posesión y el uso de los bienes de esa persona, (b) que el arrendatario tenga derecho en virtud de este Artículo a las promesas y garantías, incluidos los de cualquier tercero, prestados al arrendador por la persona que suministra los bienes en conexión o como parte del contrato por el cual el arrendatario adquirió los bienes o el derecho a la posesión y uso de los bienes, y (c) que el arrendatario puede comunicarse con la persona que suministra los bienes al arrendador y recibir una declaración precisa y completa de esas promesas y garantías, incluidas las renuncias y limitaciones de las mismas o de los recursos.
- (h) " **Bienes** " se refiere a todas las cosas que son móviles en el momento de la identificación del contrato de arrendamiento, o son accesorios (Sección 2a-309), pero el término no incluye dinero, documentos, instrumentos, cuentas, papel mobiliario, general intangibles o minerales o similares, incluyendo petróleo y gas, antes de la extracción. El término también incluye a los jóvenes aún no nacidos de los animales.
- (i) " **Contrato de arrendamiento a plazos** " significa un contrato de arrendamiento que autoriza o requiere la entrega de bienes en lotes separados para ser aceptados por separado, a pesar de que el contrato de arrendamiento contiene una cláusula "cada entrega es un arrendamiento separado" o su equivalente.
- (j) " **Arrendamiento** " significa una transferencia del derecho a la posesión y el uso de bienes por un término a cambio de una contraprestación, pero una venta, incluida una venta previa aprobación o una venta o devolución, o la retención o creación de una garantía real es no es un contrato de alquiler . A menos que el contexto indique claramente lo contrario, el término incluye un subarriendo .
- (k) " **arrendamiento acuerdo** " significa el trato, con respecto al contrato de arrendamiento, del arrendador y el arrendatario, de hecho, tal como se encuentra en su lengua o por implicación de otras circunstancias, incluyendo los usos del tráfico o los usos del comercio o curso de ejecución conforme a lo dispuesto en este artículo. A menos que el contexto indique claramente lo contrario, el término incluye un contrato de subarrendamiento .
- (l) " **arrendamiento contrato** " significa el total de la obligación legal que resulta del contrato de arrendamiento como afectados por el presente artículo y cualesquiera otras normas aplicables de la ley. A menos que el contexto indique claramente lo contrario, el término incluye un contrato de subarrendamiento .
- (m) " **Interés de arrendamiento** " significa el interés del arrendador o el arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento .
- (n) " **Arrendatario** " significa una persona que adquiere el derecho de posesión y uso de bienes bajo un contrato de arrendamiento . A menos que el contexto indique claramente lo contrario, el término incluye un subarrendatario.

- (o) " **Arrendatario en el curso ordinario del negocio** " significa una persona que de buena fe y sin conocimiento de que el arrendamiento a él [o ella] está en violación de los derechos de propiedad o garantía real o interés de arrendamiento de un tercero en los bienes arrienda en el curso normal de una persona en el negocio de vender o arrendar bienes de ese tipo, pero no incluye un prestamista. El "arrendamiento" puede ser en efectivo o por intercambio de otra propiedad o en un crédito asegurado o no asegurado e incluye recibir bienes o documentos de título bajo un contrato de arrendamiento preexistente pero no incluye una transferencia a granel o como seguridad total o total o Satisfacción parcial de una deuda de dinero.
- (p) " **Arrendador** " significa una persona que transfiere el derecho a la posesión y uso de bienes bajo un contrato de arrendamiento . A menos que el contexto indique claramente lo contrario, el término incluye un subarrendador.
- (q) " **del arrendador participación residual** " significa que el del arrendador interés en los bienes después de la expiración, terminación o cancelación del contrato de arrendamiento .
- (r) " **Gravamen** " significa un cargo o interés en bienes para asegurar el pago de una deuda o cumplimiento de una obligación, pero el término no incluye una garantía real.
- (s) " **Lote** " se refiere a un paquete o artículo único que es objeto de un contrato de arrendamiento o entrega por separado , independientemente de si es o no suficiente para realizar el contrato de arrendamiento .
- (t) " **Arrendatario mercantil** " significa un arrendatario que es un comerciante con respecto a bienes del tipo sujeto al arrendamiento .
- (u) " **Valor presente** " significa el monto a partir de una fecha determinada de una o más sumas pagaderas en el futuro, descontadas a la fecha cierta. El descuento está determinado por la tasa de interés especificada por las partes si la tasa no fue manifiestamente irrazonable en el momento en que se realizó la transacción; de lo contrario, el descuento se determina mediante una tasa comercialmente razonable que toma en cuenta los hechos y circunstancias de cada caso en el momento en que se realizó la transacción.
- (v) " **Compra** " incluye tomar por venta, arrendamiento , hipoteca, interés de garantía, prenda, obsequio o cualquier otra transacción voluntaria que genere intereses en bienes .
- (w) " **Subarriendo** " significa un arrendamiento de bienes cuyo derecho de posesión y uso fue adquirido por el arrendador como arrendatario en virtud de un arrendamiento existente.
- (x) " **Proveedor** " significa una persona de la que un arrendador compra o arrienda bienes para ser arrendados bajo un arrendamiento financiero .
- (y) " **Contrato de suministro** " significa un contrato bajo el cual un arrendador compra o arrienda bienes para ser arrendados.
- (z) " **Terminación** " ocurre cuando una de las partes, de conformidad con un poder creado por acuerdo o ley, pone fin al contrato de arrendamiento de manera distinta a la predeterminada.

- (2) Otras definiciones que se aplican a este artículo y las secciones en las que aparecen son:
 - " **Accesiones** ". - Sección [2a-310 \(1\)](#) .
 - " **Hipoteca de construcción** ". - Sección [2a-309 \(1\)](#) (d).
 - " **Estancamiento** ". - Sección [2a-309 \(1\)](#) (e).
 - " **Accesorios** ". - Sección [2a-309 \(1\)](#) (a).
 - " **Archivo de accesorios** ". - Sección [2a-309 \(1\)](#) (b).
 - " **Arrendamiento de compra de dinero** ". - Sección [2a-309 \(1\)](#) (c).
- (3) Las siguientes definiciones en otros artículos se aplican a este artículo:
 - " **Cuenta** ". - Sección [9-106](#) .
 - " **Entre comerciantes** ". - Sección [2-104 \(3\)](#) .
 - " **Comprador** ". - Sección [2-103 \(1\)](#) (a).
 - " **Papel de chattel** ". - Sección [9-105 \(1\)](#) (b).
 - " **Bienes de consumo** ". - Sección [9-109 \(1\)](#) .
 - " **Documento** " - Sección [9-105 \(1\)](#) (f).
 - " **Entrusting** ". - Sección [2-403 \(3\)](#) .
 - " **Intangibles generales** ". - Sección [9-106](#) .
 - " **Buena fe** ". - Sección [2-103 \(1\)](#) (b).
 - " **Instrumento** ". - Sección [9-105 \(1\)](#) (i).
 - " **Comerciante** ". - Sección [2-104 \(1\)](#) .
 - " **Hipoteca** ". - Sección [9-105 \(1\)](#) (j).
 - " **De acuerdo con el compromiso** ". - Sección [9-105 \(1\)](#) (k).
 - " **Recibo** ". - Sección [2-103 \(1\)](#) (c).
 - " **Venta** ". - Sección [2-106 \(1\)](#) .
 - " **Venta bajo aprobación** ". - Sección [2-326](#) .
 - " **Venta o devolución** ". - Sección [2-326](#) .
 - " **Vendedor** ". - Sección [2-103 \(1\)](#) (d).
- (4) Además, el Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción e interpretación aplicables a lo largo de este Artículo.

§ 2a-104. ARRENDAMIENTOS SUJETOS A OTRAS LEYES.

- (1) Un arrendamiento , aunque sujeto a este Artículo, también está sujeto a cualquier aplicable:
 - (a) certificado de la ley de título de este estado: (enumere cualquier certificado de estatutos de título que cubra automóviles, remolques, casas móviles, barcos, tractores agrícolas y similares);
 - (b) certificado de estatuto de título de otra jurisdicción (Sección [2a-105](#)); o

- (c) estatuto de protección al consumidor de este Estado, o decisión final de protección del consumidor de un tribunal de este Estado existente en la fecha de vigencia de este Artículo.
- (2) En caso de conflicto entre este Artículo, aparte de las Secciones [2a-105](#) , [2a-304 \(3\)](#) , y [2a-305 \(3\)](#) , y una ley o decisión referida en la subsección (1), el estatuto o decisión Controles
- (3) El incumplimiento de una ley aplicable solo tiene el efecto especificado en el mismo.

§ 2a-105. APLICACIÓN TERRITORIAL DEL ARTÍCULO A LOS PRODUCTOS CUBIERTOS POR CERTIFICADO DE TÍTULO.

- Sujeto a las disposiciones de las Secciones [2a-304 \(3\)](#) y [2a-305 \(3\)](#) , con respecto a las mercancías cubiertas por un certificado de título emitido bajo un estatuto de este Estado o de otra jurisdicción, el cumplimiento y el efecto del cumplimiento o incumplimiento con un certificado de la ley del título se rigen por la ley (incluidas las reglas de conflicto de leyes) de la jurisdicción que expide el certificado hasta la fecha anterior de (a) la entrega del certificado, o (b) cuatro meses después de que se eliminan los bienes de ese certificado jurisdicción y posteriormente hasta que un nuevo certificado de título sea emitido por otra jurisdicción.

§ 2a-106. LIMITACIÓN DEL PODER DE LAS PARTES AL ARRENDAMIENTO DE CONSUMIDORES PARA ELEGIR LA LEY APLICABLE Y EL FORO JUDICIAL.

- (1) Si la ley elegida por las partes en un arrendamiento de un consumidor es la de una jurisdicción que no sea una jurisdicción en la cual el arrendatario reside en el momento en que el contrato de arrendamiento sea ejecutable o dentro de los 30 días siguientes o en los cuales se usen los bienes , la elección no es exigible.
- (2) Si el foro judicial elegido por las partes en un contrato de arrendamiento para el consumidor es un foro que de otro modo no tendría jurisdicción sobre el arrendatario , la elección no es exigible.

§ 2a-107. RENUNCIA O RENUNCIA DE RECLAMACIÓN O DERECHO DESPUÉS DE UN VALOR INCORRECTO.

Cualquier reclamo o derecho que surja de un presunto incumplimiento o incumplimiento de la garantía puede ser cancelado en su totalidad o en parte sin consideración por una renuncia o renuncia escrita firmada y entregada por la parte agravada.

- (1) Si el tribunal, como una cuestión de derecho, encuentra que un contrato de arrendamiento o cualquier cláusula de un contrato de arrendamiento ha sido inconcebible en el momento en que se hizo, el tribunal puede negarse a hacer cumplir el contrato de arrendamiento o puede hacer cumplir el resto del contrato. contrato de arrendamiento sin la cláusula desmedida, o puede limitar la aplicación de cualquier cláusula desmedida para evitar cualquier resultado inconcebible.
- (2) Con respecto al arrendamiento de un consumidor , si el tribunal, como una cuestión de ley, encuentra que un contrato de arrendamiento o cualquier cláusula de un contrato de arrendamiento ha sido inducido por una conducta inconsciente o que se ha producido una conducta inconsciente en la recolección de un reclamo derivado de un contrato de arrendamiento, el tribunal puede otorgar un alivio apropiado.

- (3) Antes de hacer una determinación de inconcebibilidad bajo la subsección (1) o (2), el tribunal, de oficio o de una de las partes, dará a las partes una oportunidad razonable de presentar pruebas sobre el establecimiento, el propósito y efecto del contrato de arrendamiento o cláusula del mismo, o de la conducta.
- (4) En una acción en la cual el arrendatario reclama la falta de consistencia con respecto a un arrendamiento del consumidor :
 - (a) Si el tribunal considera que no se puede tomar conciencia de acuerdo con la subsección (1) o (2), el tribunal otorgará honorarios razonables de abogado al arrendatario .
 - (b) Si el tribunal no encuentra la falta de conciliación y el arrendatario que reclama la falta de conciliación ha presentado o mantenido una acción que él [o ella] sabía que no tenía fundamento, el tribunal otorgará honorarios razonables de abogado a la parte contra la que se hace el reclamo.
 - (c) Al determinar los honorarios del abogado, el monto de la recuperación en nombre del reclamante bajo las subsecciones (1) y (2) no controla.

§ 2a-109. OPCIÓN PARA ACCELERAR A VOLUNTAD.

- (1) Un término que estipula que una parte o su sucesor en interés puede acelerar el pago o el rendimiento o requerir garantías o garantías adicionales "a su antojo" o "cuando él o ella se considere inseguro" o en palabras de importancia similar debe interpretarse en el sentido de que él [o ella] tiene el poder de hacerlo solo si él [o ella] cree de buena fe que la perspectiva de pago o desempeño se ve afectada.
- (2) Con respecto a un arrendamiento al consumidor , la carga de establecer la buena fe bajo la subsección (1) corresponde a la parte que ejerció el poder; de lo contrario, la carga de establecer la falta de buena fe corresponde a la parte contra la que se ha ejercido el poder.

§ 2a-201. LEY CONTRA EL FRAUDE.

- (1) Un contrato de arrendamiento no es ejecutable por medio de acción o defensa a menos que:
 - (a) el total de pagos a realizar bajo el contrato de arrendamiento , excluyendo los pagos por opciones para renovar o comprar, son menores a \$ 1,000; o
 - (b) hay una escritura, firmada por la parte contra la cual se solicita la ejecución o por el agente autorizado de esa parte, suficiente para indicar que se ha hecho un contrato de arrendamiento entre las partes y para describir los bienes arrendados y el plazo del arrendamiento .
- (2) Cualquier descripción de los bienes arrendados o del término del arrendamiento es suficiente y cumple con la subsección (1) (b), sea o no específica, si identifica razonablemente lo que se describe.
- (3) Un escrito no es insuficiente porque omite o establece incorrectamente un término acordado, pero el contrato de arrendamiento no es exigible bajo la subsección (1) (b) más allá del término del arrendamiento y la cantidad de bienes que se muestra en el escrito.
- (4) Un contrato de arrendamiento que no cumple con los requisitos de la subsección (1), pero que es válido en otros aspectos, es ejecutable:

- (a) si las mercancías van a ser fabricadas u obtenidas especialmente para el arrendatario y no son adecuadas para el arrendamiento o la venta a terceros en el curso ordinario del negocio del arrendador , y el arrendador, antes de recibir el aviso de repudio y bajo circunstancias razonablemente razonables indican que los bienes son para el arrendatario, ha hecho un comienzo sustancial de su fabricación o los compromisos para su adquisición;
 - (b) si la parte contra la cual se solicita la ejecución admite en el escrito de la parte, testimonio o de otro modo en el tribunal que se hizo un contrato de arrendamiento , pero el contrato de arrendamiento no es ejecutable bajo esta disposición más allá de la cantidad de bienes admitidos; o
 - (c) con respecto a los bienes que el arrendatario ha recibido y aceptado .
- (5) El plazo del arrendamiento en virtud de un contrato de arrendamiento a que se refiere la subsección (4) es:
 - (a) si hay un escrito firmado por la parte contra la cual se solicita la ejecución o por el agente autorizado de esa parte que especifica el término del arrendamiento , el término así especificado;
 - (b) si la parte contra la cual se solicita la ejecución admite en el escrito de interposición, testimonio o de cualquier otro modo en el tribunal un plazo de arrendamiento , el término así admitido; o
 - (c) un plazo razonable de arrendamiento .

§ 2a-202. EXPRESIÓN DEFINITIVA POR ESCRITO: EVIDENCIA PAROLE O EXTRÍNSICA.

Los términos con respecto a los cuales los memorandos confirmatorios de las partes acuerdan o que están establecidos de otra manera en un escrito que las partes pretenden como expresión final de su acuerdo con respecto a los términos incluidos en el mismo no pueden contradecirse por la evidencia de ningún previo acuerdo o de un acuerdo oral contemporáneo pero puede explicarse o completarse:

- (a) por curso de negociación o uso del comercio o por curso de desempeño; y
- (b) mediante pruebas de términos adicionales consistentes, a menos que el tribunal considere que la escritura se ha destinado también como una declaración completa y exclusiva de los términos del acuerdo.

§ 2a-203. SELLOS INOPERATIVOS.

La colocación de un sello en una escritura que demuestre un contrato de arrendamiento o una oferta para celebrar un contrato de arrendamiento no convierte la escritura en un instrumento sellado y la ley con respecto a los instrumentos sellados no se aplica al contrato de arrendamiento u oferta.

§ 2a-204. FORMACIÓN EN GENERAL.

- (1) Se puede hacer un contrato de arrendamiento de cualquier manera que sea suficiente para mostrar un acuerdo, incluida la conducta de ambas partes que reconoce la existencia de un contrato de arrendamiento.
- (2) Se puede encontrar un acuerdo suficiente para constituir un contrato de arrendamiento aunque el momento de su realización sea indeterminado.

- (3) Aunque uno o más términos se dejan abiertos, un contrato de arrendamiento no deja de ser indefinido si las partes tienen la intención de hacer un contrato de arrendamiento y existe una base razonablemente cierta para dar un remedio apropiado.

§ 2a-205. OFERTAS FIRMES.

La oferta por parte de un comerciante de arrendar bienes a otra persona o en una firma firmada por escrito que por sus términos dé garantía de que se mantendrá abierta no es revocable, por falta de consideración, durante el tiempo indicado o, si no se especifica el tiempo, para un tiempo razonable, pero en ningún caso el período de irrevocabilidad puede exceder los 3 meses. Cualquier término de seguridad en un formulario proporcionado por el destinatario debe estar firmado por separado por el oferente.

§ 2a-206. OFERTA Y ACEPTACIÓN EN LA FORMACIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.

- (1) A menos que el idioma o las circunstancias indiquen lo contrario de manera inequívoca, una oferta para hacer un contrato de arrendamiento debe interpretarse como una invitación a la aceptación de cualquier manera y por cualquier medio razonable en las circunstancias.
- (2) Si el comienzo de una actuación solicitada es un modo razonable de aceptación, un oferente que no reciba una notificación de aceptación dentro de un plazo razonable puede considerar que la oferta ha caducado antes de la aceptación.

§ 2a-207. CURSO DE DESEMPEÑO O CONSTRUCCIÓN PRÁCTICA.

- (1) Si un contrato de arrendamiento implica repetidas ocasiones para el desempeño de cualquiera de las partes con conocimiento de la naturaleza del desempeño y la oportunidad de que el otro lo oponga, cualquier curso de desempeño aceptado o aceptado sin objeción es relevante para determinar el significado de el contrato de arrendamiento .
- (2) Los términos expresos de un contrato de arrendamiento y cualquier curso de desempeño, así como cualquier curso de negociación y uso del comercio, deben interpretarse siempre que sean razonables y consistentes entre ellos; pero si esa construcción no es razonable, los términos expresos controlan el curso del desempeño, el curso del desempeño controla tanto el curso de negociación como el uso del comercio, y el curso de la negociación controla el uso del comercio.
- (3) Sujeto a las disposiciones de la Sección 2a-208 sobre modificación y renuncia, el curso de desempeño es relevante para mostrar una renuncia o modificación de cualquier término que no sea coherente con el curso del desempeño.

§ 2a-208. MODIFICACIÓN, RESCISIÓN Y RENUNCIA.

- (1) Un acuerdo que modifica un contrato de arrendamiento no necesita ser considerado vinculante.
- (2) Un contrato de arrendamiento firmado que excluya la modificación o rescisión, excepto por un escrito firmado, no puede modificarse o rescindirse, pero, excepto entre comerciantes, dicho requisito en un formulario suministrado por un comerciante debe ser firmado por separado por la otra parte .
- (3) Aunque un intento de modificación o rescisión no cumple con los requisitos de la subsección (2), puede funcionar como una exención.

- (4) Una parte que haya hecho una renuncia que afecte una parte ejecutiva de un contrato de arrendamiento puede retractarse de la renuncia mediante notificación razonable recibida por la otra parte que exigirá un cumplimiento estricto de cualquier término renunciado, a menos que la retractación sea injusta a la vista de un cambio material de posición en dependencia de la exención.

§ 2a-209. ARRENDATARIO BAJO CONTRATO DE FINANCIAMIENTO COMO BENEFICIARIO DEL CONTRATO DE SUMINISTRO.

- (1) El beneficio de las promesas de un proveedor al arrendador en virtud del contrato de suministro y de todas las garantías, ya sean expresas o implícitas, incluidas las de cualquier tercero proporcionado en conexión o como parte del contrato de suministro, se extiende al arrendatario al grado de interés de arrendamiento del arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento financiero relacionado con el contrato de suministro, pero está sujeto a los términos de la garantía y del contrato de suministro y a todas las defensas o reclamaciones que surjan de la misma.
- (2) La extensión del beneficio de las promesas y garantías del proveedor al arrendatario (Sección 2a-209 (1)) no: (i) modifica los derechos y obligaciones de las partes en el contrato de suministro, ya sea que surjan de él o de lo contrario, o (ii) imponer algún deber o responsabilidad bajo el contrato de suministro al arrendatario.
- (3) Cualquier modificación o rescisión del contrato de suministro por parte del proveedor y el arrendador es efectiva entre el proveedor y el arrendatario a menos que, antes de la modificación o rescisión, el proveedor haya recibido notificación de que el arrendatario ha celebrado un arrendamiento financiero relacionado con el arrendamiento contrato de suministro. Si la modificación o rescisión es efectiva entre el proveedor y el arrendatario, se considera que el arrendador asumió, además de las obligaciones del arrendador con el arrendatario en virtud del contrato de arrendamiento, las promesas del proveedor al arrendador y las garantías que fueron modificadas o rescindidas tal como existían y que estaban disponibles para el arrendatario antes de la modificación o rescisión.
- (4) Además de la extensión del beneficio de las promesas del proveedor y de las garantías al arrendatario bajo la subsección (1), el arrendatario conserva todos los derechos que el arrendatario pueda tener contra el proveedor que surgen de un acuerdo entre el arrendatario y el arrendatario proveedor o bajo otra ley.

§ 2a-210. GARANTÍAS EXPRESAS.

- (1) Las garantías expresas por el arrendador se crean de la siguiente manera:
 - (a) Cualquier afirmación de hecho o promesa hecha por el arrendador al arrendatario que se relaciona con los bienes y se convierte en parte de la base del acuerdo crea una garantía expresa de que los bienes se ajustarán a la afirmación o promesa.
 - (b) Cualquier descripción de la mercancía que se hace parte de la base del acuerdo crea una garantía expresa de que la mercancía se ajustará a la descripción.
 - (c) Cualquier muestra o modelo que forme parte de la base del acuerdo crea una garantía expresa de que la totalidad de los productos se ajustará a la muestra o modelo.

- (2) No es necesario para la creación de una garantía expresa que el arrendador use palabras formales, como "garantía" o "garantía", o que el arrendador tenga una intención específica de hacer una garantía, pero una afirmación meramente de la garantía el valor de los bienes o una declaración que pretende ser meramente la opinión o encomio del arrendador de los bienes no crea una garantía.

§ 2a-211. GARANTÍAS CONTRA LA INTERFERENCIA Y CONTRA LA INFRACCIÓN; LA OBLIGACIÓN DEL ARRENDATARIO CONTRA LA INFRACCIÓN.

- (1) Existe en un contrato de arrendamiento una garantía que por el término del arrendamiento ninguna persona posee un reclamo o interés en los bienes que surgieron de una acción u omisión del arrendador, que no sea un reclamo por infracción o similar, lo que puede interferir con la del arrendatario el disfrute de su derecho de arrendamiento.
- (2) Excepto en un arrendamiento financiero, existe un contrato de arrendamiento por un arrendador que es un comerciante que se ocupa regularmente de bienes del tipo de una garantía de que los bienes se entregan sin el reclamo legítimo de una persona por infracción o similar.
- (3) Un arrendatario que suministre especificaciones a un arrendador o un proveedor deberá hacer que el arrendador y el proveedor sean inofensivos frente a cualquier reclamo por infracción o similar que surja del cumplimiento de las especificaciones.

§ 2a-212. GARANTÍA IMPLÍCITA DE COMERCIALIZACIÓN.

- (1) Excepto en un arrendamiento financiero, una garantía de que los bienes serán comerciables está implícita en un contrato de arrendamiento si el arrendador es un comerciante con respecto a bienes de ese tipo.
- (2) Los bienes que deben comercializarse deben ser al menos tales como
 - (a) pasar sin objeción en el comercio bajo la descripción en el contrato de arrendamiento;
 - (b) en el caso de bienes fungibles, tienen una calidad promedio razonable dentro de la descripción;
 - (c) son aptos para los fines ordinarios para los cuales se usan bienes de ese tipo;
 - (d) ejecutar, dentro de la variación permitida por el contrato de arrendamiento, incluso tipo, calidad y cantidad dentro de cada unidad y entre todas las unidades involucradas;
 - (e) están adecuadamente contenidos, empacados y etiquetados como puede requerir el contrato de arrendamiento; y
 - (f) se ajusta a cualquier promesa o afirmación de hecho realizada en el contenedor o etiqueta.
- (3) Pueden surgir otras garantías implícitas en el curso de la negociación o el uso del comercio.

§ 2a-213. GARANTÍA IMPLÍCITA DE APTITUD PARA UN PROPÓSITO PARTICULAR.

Excepto en un arrendamiento financiero, si el arrendador en el momento en que se realiza el contrato de arrendamiento tiene razones para saber de algún propósito particular para el cual se requieren los bienes y que el arrendatario confía en la habilidad o el juicio del arrendador para seleccionar o proporcionar bienes adecuados, existe en el contrato de arrendamiento una garantía implícita de que los bienes serán aptos para tal fin.

§ 2a-214. EXCLUSIÓN O MODIFICACIÓN DE GARANTÍAS.

- (1) Las palabras o conductas relevantes para la creación de una garantía expresa y las palabras o conductas tendientes a negar o limitar una garantía deben interpretarse siempre que sean razonables y coherentes; pero, sujeto a las disposiciones de la Sección 2a-202 sobre libertad condicional o evidencia extrínseca, la negación o limitación no es operativa en la medida en que la construcción no sea razonable.
- (2) Sujeto a la subsección (3), para excluir o modificar la garantía implícita de comerciabilidad o cualquier parte del mismo, el lenguaje debe mencionar "comerciabilidad", ser por escrito y ser visible. Sujeto a la subsección (3), para excluir o modificar cualquier garantía implícita de adecuación, la exclusión debe ser por escrito y ser visible. El lenguaje para excluir todas las garantías implícitas de aptitud física es suficiente si es por escrito, es llamativo y establece, por ejemplo, "No hay garantía de que los productos sean adecuados para un propósito particular".
- (3) Sin perjuicio de la subsección (2), pero sujeta a la subsección (4),
 - (a) a menos que las circunstancias indiquen lo contrario, todas las garantías implícitas quedan excluidas por expresiones como "tal cual" o "con todas las fallas" o por otro lenguaje que, en el entendimiento común, llama la atención del arrendatario a la exclusión de garantías y deja claro no hay garantía implícita, si por escrito y visible;
 - (b) si el arrendatario, antes de celebrar el contrato de arrendamiento, ha examinado la mercancía o la muestra o modelo tan completamente como lo desea o se ha negado a examinar los bienes, no hay garantía implícita con respecto a los defectos que un examen deba en las circunstancias han revelado; y
 - (c) una garantía implícita también puede ser excluida o modificada por el curso de negociación, el curso de desempeño o el uso del comercio.
- (4) Para excluir o modificar una garantía contra interferencia o contra infracción (Sección 2a-211) o cualquier parte de ella, el idioma debe ser específico, ser por escrito y ser visible, a menos que las circunstancias, incluido el curso de desempeño, curso de negociación o uso del comercio, le dan al arrendatario la razón para saber que los bienes están siendo arrendados sujeto a un reclamo o interés de cualquier persona.

§ 2a-215. CUMULACIÓN Y CONFLICTO DE GARANTÍAS EXPRESAS O IMPLÍCITAS.

Las garantías, ya sean expresas o implícitas, deben interpretarse como consistentes entre sí y como acumulativas, pero si esa construcción no es razonable, la intención de las partes determina qué garantía es dominante. Al determinar esa intención, se aplican las siguientes reglas:

- (a) Las especificaciones exactas o técnicas desplazan una muestra o modelo inconsistente o un lenguaje general de descripción.

- (b) Una muestra de un volumen existente desplaza un lenguaje general inconsistente de descripción.
- (c) Las garantías expresas reemplazan las garantías implícitas incoherentes que no sean una garantía implícita de adecuación para un propósito particular.

§ 2a-216. BENEFICIARIOS DE TERCEROS DE GARANTÍAS EXPRESAS E IMPLÍCITAS.

Alternativa A

- Una garantía a favor o en beneficio de un arrendatario en virtud de este artículo, ya sea expresa o implícita, se extiende a cualquier persona natural que esté en la familia o hogar del arrendatario o que sea un huésped en la casa del arrendatario si es razonable esperar que dicha persona puede usar, consumir o verse afectada por la mercancía y quién se lastima en persona por incumplimiento de la garantía. Esta sección no desplaza los principios de la ley y la equidad que extienden una garantía al beneficio de un arrendatario a otras personas. El funcionamiento de esta sección no puede excluirse, modificarse o limitarse, pero una exclusión, modificación o limitación de la garantía, incluida cualquier respecto de los derechos y recursos, efectiva contra el arrendatario también es efectiva contra cualquier beneficiario designado bajo esta sección .

Alternativa B

- Una garantía a favor o en beneficio de un arrendatario de conformidad con este artículo, ya sea expresa o implícita, se extiende a cualquier persona física que pueda razonablemente esperar que use, consuma o se vea afectada por los bienes y que se lastime personalmente por incumplimiento de garantía. Esta sección no desplaza los principios de la ley y la equidad que extienden una garantía al beneficio de un arrendatario a otras personas. El funcionamiento de esta sección no puede excluirse, modificarse o limitarse, pero una exclusión, modificación o limitación de la garantía, incluso cualquier con respecto a derechos y recursos, efectiva contra el arrendatario también es efectiva contra el beneficiario designado bajo esta sección .

Alternativa C

- Una garantía para el beneficio de un arrendatario de conformidad con este artículo, ya sea expresa o implícita, se extiende a cualquier persona que pueda razonablemente esperar que use, consuma o se vea afectada por los bienes y que se lesione por incumplimiento de la garantía. El funcionamiento de esta sección no puede excluirse, modificarse o limitarse con respecto a la lesión de la persona de una persona a la que se extiende la garantía, sino una exclusión, modificación o limitación de la garantía, incluso cualquier con respecto a los derechos y recursos , efectivo contra el arrendatario también es efectivo contra el beneficiario designado bajo esta sección.

§ 2a-217. IDENTIFICACIÓN.

La identificación de bienes como bienes a los que se refiere un contrato de arrendamiento puede hacerse en cualquier momento y de cualquier manera explícitamente acordada por las partes. A falta de acuerdo explícito, se produce la identificación:

- (a) cuando el contrato de arrendamiento se realiza si el contrato de arrendamiento es para un arrendamiento de bienes que son existentes e identificados;
- (b) cuando los bienes sean enviados, marcados o designados de otra manera por el arrendador como bienes a los cuales se refiere el contrato de arrendamiento , si el contrato de arrendamiento es para un arrendamiento de bienes que no existen e identificados; o
- (c) cuando los jóvenes son concebidos, si el contrato de arrendamiento es para un arrendamiento de animales jóvenes no nacidos.

§ 2a-218. SEGURO Y PROCEDIMIENTOS.

- (1) El arrendatario obtiene un interés asegurable cuando los bienes existentes se identifican en el contrato de arrendamiento a pesar de que los bienes identificados no son conformes y el arrendatario tiene la opción de rechazarlos.
- (2) Si un arrendatario tiene un interés asegurable solo por la identificación del arrendador de los bienes, el arrendador, hasta el incumplimiento o la insolvencia o la notificación al arrendatario de que la identificación es definitiva, puede sustituir a otros bienes por los identificados.
- (3) No obstante el interés asegurable de un arrendatario en virtud de las subsecciones (1) y (2), el arrendador conserva un interés asegurable hasta que el arrendatario haya ejercido una opción de compra y el riesgo de pérdida haya pasado al arrendatario.
- (4) Nada en esta sección perjudica cualquier interés asegurable reconocido bajo cualquier otro estatuto o estado de derecho.
- (5) Las partes por acuerdo pueden determinar que una o más partes tienen la obligación de obtener y pagar el seguro que cubre los bienes y por acuerdo puede determinar el beneficiario del producto del seguro.

§ 2a-219. RIESGO DE PÉRDIDA.

- (1) Excepto en el caso de un arrendamiento financiero, el arrendador retiene el riesgo de pérdida y no pasa al arrendatario. En el caso de un arrendamiento financiero, el riesgo de pérdida pasa al arrendatario.
- (2) Sujeto a las disposiciones de este Artículo sobre el efecto de incumplimiento en el riesgo de pérdida (Sección 2a-220), si el riesgo de pérdida se transfiere al arrendatario y no se indica el momento del pasaje, se aplican las siguientes reglas:
 - (a) Si el contrato de arrendamiento requiere o autoriza que la mercancía sea enviada por el transportista
 - (i) y no requiere la entrega en un destino particular, el riesgo de pérdida pasa al arrendatario cuando los bienes se entregan debidamente al transportista; pero
 - (ii) si requiere la entrega en un destino particular y los productos están debidamente licitados mientras está en posesión del transportista, el riesgo de pérdida pasa al arrendatario cuando las mercancías están allí debidamente licitadas para permitir que el arrendatario tome entrega.
 - (b) Si la mercancía es retenida por un baúl a entregar sin que se mueva, el riesgo de pérdida se transfiere al arrendatario al ser reconocido por el baúl del derecho del arrendatario a la posesión de los bienes.
 - (c) En cualquier caso, no dentro de la subsección (a) o (b), el riesgo de pérdida pasa al arrendatario en el recibo del arrendatario de los bienes si el arrendador, o, en el caso de un contrato de arrendamiento financiero, el proveedor, es un comerciante; de lo contrario, el riesgo pasa al arrendatario en la oferta de entrega.

§ 2a-220. EFECTO DE PREDETERMINADO EN RIESGO DE PÉRDIDA.

- (1) Donde el riesgo de pérdida debe pasar al arrendatario y no se indica el momento del pasaje:
 - (a) Si una oferta o entrega de bienes no cumple con el contrato de arrendamiento para otorgar un derecho de rechazo, el riesgo de pérdida se

mantiene con el arrendador o, en el caso de un arrendamiento financiero, con el proveedor hasta cura o aceptación.

- (b) Si el arrendatario revoca la aceptación legítimamente, él [o ella], en la medida de cualquier deficiencia en su cobertura de seguro efectiva, puede tratar el riesgo de pérdida como si hubiera permanecido con el arrendador desde el principio.
- (2) Si el riesgo de pérdida debe o no pasar al arrendatario, si el arrendatario en cuanto a las mercancías conformes ya identificadas en un contrato de arrendamiento rechaza o está de otra manera en incumplimiento bajo el contrato de arrendamiento, el arrendador o, en el caso de un arrendamiento financiero, el proveedor, en la medida de cualquier deficiencia en su cobertura de seguro efectiva, puede considerar que el riesgo de pérdida descansa en el arrendatario por un tiempo comercialmente razonable.
 - un arrendamiento financiero, con el proveedor hasta cura o aceptación.
 - (b) Si el arrendatario revoca la aceptación legítimamente, él [o ella], en la medida de cualquier deficiencia en su cobertura de seguro efectiva, puede tratar el riesgo de pérdida como si hubiera permanecido con el arrendador desde el principio.
- (2) Si el riesgo de pérdida debe o no pasar al arrendatario, si el arrendatario en cuanto a las mercancías conformes ya identificadas en un contrato de arrendamiento rechaza o está de otra manera en incumplimiento bajo el contrato de arrendamiento, el arrendador o, en el caso de un arrendamiento financiero, el proveedor, en la medida de cualquier deficiencia en su cobertura de seguro efectiva, puede considerar que el riesgo de pérdida descansa en el arrendatario por un tiempo comercialmente razonable.

§ 2a-221. CASUALIDAD A LAS MERCANCÍAS IDENTIFICADAS.

Si un contrato de arrendamiento requiere bienes identificados cuando se realiza el contrato de arrendamiento, y las mercancías sufren sin responsabilidad del arrendatario, el arrendador o el proveedor antes de la entrega, o las mercancías sufren daños antes de que el riesgo de pérdida pase al arrendatario de conformidad con el contrato de arrendamiento Acuerdo o Sección 2a-219, entonces:

- (a) si la pérdida es total, se evita el contrato de arrendamiento; y
- (b) si la pérdida es parcial o los bienes se han deteriorado tanto que ya no se ajustan al contrato de arrendamiento, el arrendatario puede exigir una inspección y, a su elección, tratar el contrato de arrendamiento como se evitó o, excepto en un arrendamiento financiero que no es un arrendamiento para el consumidor, acepte los bienes con la provisión debida del alquiler a pagar por el saldo del plazo del arrendamiento por el deterioro o la deficiencia en cantidad pero sin derecho adicional contra el arrendador.

§ 2a-301. EJECUCIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.

Salvo que se disponga lo contrario en este Artículo, un contrato de arrendamiento es efectivo y ejecutable de acuerdo con sus términos entre las partes, contra los compradores de los bienes y contra los acreedores de las partes.

§ 2a-302. TÍTULO Y POSESIÓN DE BIENES.

Salvo que se disponga lo contrario en este Artículo, cada disposición de este Artículo se aplica si el arrendador o un tercero tiene título de propiedad de los bienes, y si el arrendador, el arrendatario o un tercero posee la propiedad, sin perjuicio de cualquier ley o norma de la ley que la posesión o la ausencia de posesión es fraudulenta.

§ 2a-303. LA ALIANZA DEL INTERÉS DE LA PARTE EN VIRTUD DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO O DEL INTERÉS RESIDUAL DEL ARRENDADOR EN LAS MERCANCÍAS; DELEGACIÓN DEL DESEMPEÑO; TRANSFERENCIA DE DERECHOS.

- (1) Tal como se utiliza en esta sección, "creación de una garantía mobiliaria" incluye la venta de un contrato de arrendamiento que está sujeto al Artículo 9, Transacciones Garantizadas, en virtud de la Sección 9-102 (1) (b).
- (2) Excepto lo dispuesto en las subsecciones (3) y (4), una disposición en un contrato de arrendamiento que (i) prohíbe la transferencia voluntaria o involuntaria, incluida una transferencia por venta, subarriendo, creación o ejecución de una garantía real, o embargo, gravamen u otro proceso judicial, de interés de una parte en virtud del contrato de arrendamiento o del interés residual del arrendador en los bienes, o (ii) hace que dicha transferencia sea un evento de incumplimiento, da lugar a los derechos y recursos provistos en la subsección (5), pero una transferencia que está prohibida o es un evento de incumplimiento bajo el contrato de arrendamiento es efectiva de otro modo.
- (3) Una disposición en un contrato de arrendamiento que (i) prohíbe la creación o la ejecución de una garantía real en interés de una parte en virtud del contrato de arrendamiento o en el interés residual del arrendador en las mercancías, o (ii) hace tal transferencia un evento de incumplimiento, no es aplicable a menos que, y sólo en la medida en que existe una transferencia real por el arrendatario de la del arrendatario derecho de posesión o uso de los bienes en violación de la disposición o una delegación real de un comportamiento de los materiales de cualquiera de las partes en el contrato de arrendamiento en violación de la disposición. Ni la concesión ni la ejecución de una garantía real en (i) el el interés del arrendador en virtud del contrato de arrendamiento o (ii) el interés residual del arrendador en los bienes es una transferencia que deteriora materialmente la perspectiva de obtener rendimiento de retorno, cambia materialmente el deber o incrementa materialmente la carga o riesgo impuesto al arrendatario dentro el alcance de la subsección (5) a menos, y luego solo en la medida en que, exista una delegación real de un rendimiento material del arrendador.
- (4) Una disposición en un contrato de arrendamiento que (i) prohíbe la transferencia de un derecho a daños y perjuicios por incumplimiento con respecto a todo el contrato de arrendamiento o de un derecho de pago derivado de la debida ejecución del cedente de la obligación total del cedente, o (ii) hace que tal transferencia sea un evento de incumplimiento, no sea ejecutable, y dicha transferencia no sea una transferencia que perjudique materialmente la perspectiva de obtener rendimiento de retorno, modifique materialmente el deber o incremente materialmente la carga o riesgo impuesto en , la otra parte en el contrato de arrendamiento dentro del alcance de la subsección (5).
- (5) Sujeto a las subsecciones (3) y (4):
 - (a) si se realiza una transferencia que es un evento de incumplimiento bajo un contrato de arrendamiento, la parte en el contrato de arrendamiento que no realiza la transferencia, a menos que esa parte renuncie al incumplimiento o acuerde de otra manera, tiene los derechos y remedios descritos en la Sección 2a - 501 (2) ;
 - (b) si el párrafo (a) no es aplicable y si se realiza una transferencia que (i) está prohibida en virtud de un contrato de arrendamiento o (ii) perjudica materialmente la perspectiva de obtener rendimiento de rendimiento, cambia materialmente el

deber o aumenta materialmente la carga o el riesgo impuesto a la otra parte en el contrato de arrendamiento , a menos que la parte que no realiza la transferencia acepte en cualquier momento la transferencia en el contrato de arrendamiento o de otro modo, entonces, a excepción de lo limitado por contrato, (i) el cedente es responsable ante la parte que no realiza la transferencia por daños causados por la transferencia en la medida en que la parte que no realiza la transferencia no pueda razonablemente evitar los daños y (ii) un tribunal que tenga jurisdicción puede otorgar otra reparación adecuada, incluidacancelación del contrato de arrendamiento o una orden judicial contra la transferencia.

- (6) Una transferencia del "arrendamiento" o de "todos mis derechos bajo el arrendamiento", o una transferencia en términos generales similares, es una transferencia de derechos y, a menos que el idioma o las circunstancias, como en una transferencia por seguridad, indique lo contrario, la transferencia es una delegación de deberes por parte del cedente al cesionario. La aceptación por parte del cesionario constituye una promesa por parte del cesionario para realizar esos deberes. La promesa es exigible por el cedente o la otra parte del contrato de arrendamiento .
- (7) A menos que el arrendador y el arrendatario acuerden otra cosa , una delegación de desempeño no exime al cedente de la obligación de ejecutar de la otra parte o de cualquier responsabilidad por incumplimiento.
- (8) En un contrato de arrendamiento al consumidor , para prohibir la transferencia de un interés de una parte en virtud del contrato de arrendamiento o para hacer una transferencia de un evento de incumplimiento, el idioma debe ser específico, por escrito y llamativo.

§ 2a-304 ARRENDAMIENTO SUBSECUENTE DE BIENES POR ARRENDADOR.

- (1) Sujeto a la Sección 2a-303 , un arrendatario subsiguiente de un arrendador de bienes bajo un contrato de arrendamiento existente obtiene, en la medida del interés arrendado transferido, el interés de arrendamiento en los bienes que el arrendador tenía o tenía el poder de transferir, y salvo lo dispuesto en la subsección (2) y la Sección 2a-527 (4) , se somete al contrato de arrendamiento existente. Un arrendador con título anulable tiene el poder de transferir un buen interés de arrendamiento a un arrendatario subsiguiente de buena fe por su valor, pero solo en la medida establecida en la oración anterior. Si los bienes han sido entregados en una transacción de compra, el arrendador tiene ese poder aunque:
 - (a) el transmitente del arrendador fue engañado en cuanto a la identidad del arrendador;
 - (b) la entrega fue a cambio de un cheque que luego es deshonrado;
 - (c) se acordó que la transacción debía ser una "venta en efectivo"; o
 - (d) la entrega fue obtenida mediante fraude punible como hurto bajo la ley penal.
- (2) Un arrendatario subsiguiente en el curso ordinario de los negocios de un arrendador que es un comerciante que comercia con bienes de ese tipo a quienes el arrendatario existente de ese arrendatario confió los bienes antes de que el interés del arrendatario subsiguiente se hiciera oponible contra ese arrendador obtiene, en la medida de los intereses de arrendamiento transferidos, todos los derechos del arrendador y del arrendatario existente sobre los bienes, y se libera del contrato de arrendamiento existente .

- (3) Un arrendatario subsiguiente del arrendador de bienes que está sujeto a un contrato de arrendamiento existente y está cubierto por un certificado de título emitido de conformidad con un estatuto de este Estado o de otra jurisdicción no tiene derechos mayores que los provistos tanto por esta sección y por el certificado de la ley del título.

§ 2a-305. VENTA O SUBSUELO DE BIENES POR ARRENDATARIO.

- (1) Sujeto a las disposiciones de la Sección 2a-303 , un comprador o subarrendatario del arrendatario de bienes bajo un contrato de arrendamiento existente obtiene, en la medida de los intereses transferidos, el interés de arrendamiento en los bienes que el arrendatario tenía o tenía el poder para transferir, y salvo lo dispuesto en la subsección (2) y la Sección 2a-511 (4) , está sujeto al contrato de arrendamiento existente. Un arrendatario con un interés de arrendamiento anulable tiene poder para transferir un buen interés de arrendamiento a un comprador de buena fe por valor o un subarrendado de buena fe por su valor, pero solo en la medida establecida en la oración anterior. Cuando los bienes han sido entregados en una transacción de arrendamiento el arrendatario tiene ese poder aunque:
 - (a) el arrendador fue engañado en cuanto a la identidad del arrendatario ;
 - (b) la entrega fue a cambio de un cheque que luego es deshonrado; o
 - (c) la entrega se obtuvo por medio de un fraude punible como hurto bajo la ley penal.
- (2) Un comprador en el curso ordinario de negocios o un subarrendatario en el curso ordinario de negocios de un arrendatario que es un comerciante que comercia con bienes de ese tipo a los cuales el arrendador confió los bienes obtiene, en la medida de los intereses transferido, todos los derechos del arrendador y del arrendatario a los bienes, y se libera del contrato de arrendamiento existente .
- (3) Un comprador o subarrendatario del arrendatario de bienes que están sujetos a un contrato de arrendamiento existente y están cubiertos por un certificado de título emitido de conformidad con un estatuto de este Estado o de otra jurisdicción no tiene derechos mayores que aquellos provistos tanto por esta sección y por el certificado de la ley del título.

§ 2a-306. PRIORIDAD DE CIERTAS CANTIDADES QUE SURJAN POR EL FUNCIONAMIENTO DE LA LEY.

Si una persona en el curso normal de su negocio proporciona servicios o materiales con respecto a bienes sujetos a un contrato de arrendamiento , un embargo preventivo sobre aquellos bienes en posesión de esa persona otorgados por estatuto o imperio de la ley para esos materiales o los servicios tienen prioridad sobre cualquier interés del arrendador o arrendatario en virtud del contrato de arrendamiento o este artículo, a menos que el embargo sea creado por ley y el estatuto establezca lo contrario o salvo que el embargo sea creado por el imperio de la ley y el estado de derecho establezca lo contrario.

§ 2a-307. PRIORIDAD DE LA CANTIDAD QUE SURJA POR ADJUNTO O IMPUESTOS, LOS INTERESES DE SEGURIDAD Y OTRAS RECLAMACIONES A LAS MERCANCÍAS.

- (1) Salvo que se disponga lo contrario en la Sección 2a-306 , un acreedor de un arrendatario está sujeto al contrato de arrendamiento .

- (2) Salvo que se disponga lo contrario en las subsecciones (3) y (4) y en las Secciones 2a-306 y 2a-308 , un acreedor de un arrendador está sujeto al contrato de arrendamiento a menos que:
 - (a) el acreedor tiene un gravamen que se adjunta a los bienes antes de que el contrato de arrendamiento sea ejecutable,
 - (b) el acreedor posee una garantía real sobre los bienes y el arrendatario no dio valor y recibió la entrega de los bienes sin conocimiento de la garantía; o
- (c) el acreedor posee una garantía real sobre los bienes que se perfeccione
 - nó (Sección 9-303) antes de que el contrato de arrendamiento se hiciera efectivo.
- (3) Un arrendatario en el curso ordinario de los negocios toma el interés de arrendamiento libre de una garantía real sobre los bienes creados por el arrendador a pesar de que la garantía real se perfecciona (Sección 9-303) y el arrendatario sabe de su existencia.

(4) Un aESPECIALES DE ACREDITORES.

- (1) Un acreedor de un arrendador en posesión de bienes sujetos a un contrato de arrendamiento prendatario que no sea un arrendatario en el curso ordinario de sus negocios toma el interés de arrendamiento libre de una garantía real en la medida en que asegura futuros adelantos hechos después de que la parte asegurada adquiere conocimiento del arrendamiento o más de 45 días después del arrendamiento el contrato se convierte en exigible, cualquiera que ocurra primero, a menos que los futuros adelantos se realicen de conformidad con un compromiso celebrado sin conocimiento del arrendamiento y antes de la expiración del período de 45 días.

§ 2a-308. DERECHOS ESPECIALES DE ACREDITORES.

- (1) Un acreedor de un arrendador en posesión de bienes sujetos a un contrato de arrendamiento puede considerar el contrato de arrendamiento como nulo si, en contra de la retención del acreedor de la posesión por parte del arrendador, es fraudulento según cualquier ley o estado de derecho, pero la retención de posesión en la buena fe y el curso actual de comercio por parte del arrendador durante un tiempo comercialmente razonable después de que el contrato de arrendamiento sea exigible no es fraudulento.
- (2) Nada de lo dispuesto en este Artículo perjudica los derechos de los acreedores de un arrendador si el contrato de arrendamiento (a) se vuelve exigible, no en el curso comercial actual, sino en la satisfacción o como garantía de un reclamo preexistente por dinero, seguridad o similar, y (b) se realiza en circunstancias que, de conformidad con cualquier ley o estado de derecho, aparte de este Artículo, constituiría la transacción una transferencia fraudulenta o una preferencia anulable.
- (3) Un acreedor de un vendedor puede tratar una venta o una identificación de bienes en un contrato de venta como nulo si, en contra del acreedor, la retención de la posesión por el vendedor es fraudulenta según cualquier ley o estado de derecho, pero la retención de la posesión de los bienes en virtud de un contrato de arrendamiento celebrado por el vendedor como arrendatario y el comprador como arrendador en relación con la venta o identificación de los bienes no son fraudulentos si el comprador compró por su valor y de buena fe.

§ 2a-309. DERECHOS DEL ARRENDADOR Y DEL ARRENDADOR CUANDO LAS MERCANCÍAS SE CONVIERTEN EN ARTEFACTOS.

- (1) En esta sección:
 - (a) los bienes son "accesorios" cuando se vuelven tan relacionados con bienes raíces particulares que surge un interés en ellos según la ley de bienes raíces;
 - (b) una "declaración de fijación" es la presentación, en la oficina donde se archivará o registrará una hipoteca sobre el inmueble, de una declaración de financiamiento que cubra bienes que se convertirán o se convertirán en accesorios y que cumplirán con los requisitos de la Sección 9- 402 (5) ;
 - (c) un arrendamiento es un "arrendamiento de dinero de compra" a menos que el arrendatario tenga posesión o uso de los bienes o el derecho de posesión o uso de los bienes antes de que el contrato de arrendamiento sea ejecutable;
 - (d) una hipoteca es una "hipoteca de construcción" en la medida en que asegura una obligación contraída para la construcción de una mejora en la tierra, incluido el costo de adquisición de la tierra, si el escrito grabado así lo indica; y
 - (e) "gravamen" incluye hipotecas de bienes raíces y otros gravámenes sobre bienes inmuebles y todos los demás derechos en bienes inmuebles que no son intereses de propiedad.
- (2) En virtud de este artículo, un arrendamiento puede ser de bienes que son accesorios o pueden continuar en bienes que se convierten en accesorios, pero no hay arrendamiento bajo este Artículo de materiales de construcción ordinarios incorporados a una mejora en la tierra.
- (3) Este artículo no impide la creación de un contrato de arrendamiento de artículos de conformidad con la ley de bienes raíces.
- (4) El interés perfeccionado de un arrendador de accesorios tiene prioridad sobre un interés conflictivo de un hacendado o propietario del inmueble si:
 - (a) el arrendamiento es un arrendamiento de dinero de compra, el interés conflictivo del acreedor o el propietario surge antes de que los bienes se convierten en accesorios, el interés del arrendador se perfecciona mediante una presentación fija antes de que los bienes se conviertan en accesorios o dentro de los diez días posteriores y el arrendatario tiene un interés de registro en el inmueble o está en posesión del inmueble; o
 - (b) el interés del arrendador se perfecciona mediante una presentación fija antes de que el interés del acreedor o el propietario esté registrado, el interés del arrendador tiene prioridad sobre cualquier interés conflictivo de un predecesor en el título del acreedor o el propietario y el arrendatario tiene un interés de registro en el inmueble o está en posesión del inmueble.
- (5) El interés de un arrendador de accesorios, ya sea perfeccionado o no, tiene prioridad sobre el interés conflictivo de un granjero o propietario del inmueble si:
 - (a) los accesorios son máquinas de fábrica o de oficina fácilmente removibles, equipo fácilmente removible que no se usa o alquila principalmente para el uso en la operación de bienes raíces, o reemplazos fácilmente removibles de electrodomésticos que son bienes sujetos a un arrendamiento de consumo y antes de que los bienes se conviertan en accesorios, el contrato de arrendamiento es ejecutable; o

- (b) el interés conflictivo es un gravamen sobre el inmueble obtenido por un procedimiento legal o equitativo después de que el contrato de arrendamiento sea ejecutable; o
 - (c) el responsable de la carga o el propietario ha dado su consentimiento por escrito al contrato de arrendamiento o ha negado el interés en los bienes como accesorios; o
 - (d) el arrendatario tiene el derecho de retirar los bienes en contra del propietario de la carga. Si el derecho del arrendatario a retirar termina, la prioridad del interés del arrendador continúa por un tiempo razonable.
- (6) No obstante lo dispuesto en la subsección (4) (a) pero sujeta a las subsecciones (4) y (5), el interés de un arrendador de bienes muebles , incluido el interés residual del arrendador , está subordinado al interés conflictivo de un hacendado de bienes inmuebles propiedad bajo una hipoteca de construcción registrada antes de que los bienes se conviertan en accesorios si los bienes se convierten en accesorios antes de la finalización de la construcción. En la medida en que se dé a refinanciar una hipoteca de construcción, el interés conflictivo de un hacendado de bienes raíces bajo una hipoteca tiene esta prioridad en la misma medida que el hacinador de bienes inmuebles bajo la hipoteca de la construcción.
 - (7) En los casos no incluidos en las subsecciones precedentes, la prioridad entre el interés de un arrendador de accesorios, incluido el interés residual del arrendador , y el interés conflictivo de un acreedor o propietario del inmueble que no es el arrendatario está determinado por la prioridad reglas que rigen los intereses en conflicto en el sector inmobiliario.
 - (8) Si el interés de un arrendador de accesorios, incluido el interés residual del arrendador , tiene prioridad sobre todos los intereses en conflicto de todos los propietarios e importadores de bienes inmuebles, el arrendador o el arrendatario pueden (i) incumplimiento, vencimiento, rescisión , o cancelación del contrato de arrendamiento pero sujeto al contrato de arrendamiento y este Artículo, o (ii) si es necesario para hacer cumplir otros derechos y recursos del arrendador o arrendatario bajo este Artículo, retire los bienesde la propiedad inmobiliaria, libre y libre de todos los intereses en conflicto de todos los propietarios e importadores de los bienes inmuebles, pero el arrendador o arrendatario debe reembolsar a cualquier hacendado o propietario del inmueble que no sea el arrendatario y que de otro modo no haya acordado el costo de reparación de cualquier daño físico, pero no por ninguna disminución en el valor del inmueble causado por la ausencia de los bienes eliminados o por la necesidad de reemplazarlos. Una persona con derecho a reembolso puede denegar el permiso para retirarlo hasta que la parte que busca la remoción otorgue la seguridad adecuada para el cumplimiento de esta obligación.
 - (9) A pesar de que el contrato de arrendamiento no crea una garantía mobiliaria, el interés de un arrendador de accesorios, incluido el interés residual del arrendador , se perfecciona mediante la presentación de una declaración de financiamiento como presentación de bienes arrendados que se convertirán en accesorios de acuerdo con las disposiciones relevantes del Artículo sobre Transacciones Garantizadas (Artículo 9).

§ 2a-310. DERECHOS DEL ARRENDADOR Y DEL ARRENDADOR CUANDO LAS MERCANCÍAS SE CONVIERTEN EN ACCESIONES.

- (1) Las mercancías son "accesiones" cuando se instalan o se colocan en otros bienes .
- (2) El interés de un arrendador o un arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento celebrado antes de que las mercaderías se convirtieran en accesiones es superior a todos los intereses en el todo, excepto como se establece en la subsección (4).
- (3) El interés de un arrendador o un arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento celebrado en el momento o después de que las mercancías se convirtieran en adhesiones es superior a todos los intereses adquiridos posteriormente en el conjunto, excepto según lo estipulado en la subsección (4) pero está subordinado a intereses en el conjunto existente en el momento en que se realizó el contrato de arrendamiento a menos que los tenedores de dichos intereses en el conjunto hayan consentido por escrito al arrendamiento o hayan renunciado a un interés en los bienes como parte del todo.
- (4) El interés de un arrendador o un arrendatario en virtud de un contrato de arrendamiento descrito en la subsección (2) o (3) está subordinado al interés de
 - (a) un comprador en el curso ordinario de negocios o un arrendatario en el curso ordinario de negocios de cualquier interés en el conjunto adquirido después de que los bienes se convirtieron en accesiones; o
 - (b) un acreedor con una garantía mobiliaria en su totalidad perfeccionado antes del contrato de arrendamiento se hizo en la medida en que el acreedor realiza los anticipos posteriores sin conocimiento del contrato de arrendamiento.
- (5) Cuando en virtud de las subsecciones (2) o (3) y (4) un arrendador o un arrendatario de las adhesiones posee un interés superior a todos los intereses en su totalidad, el arrendador o el arrendatario pueden (a) incumplimiento, vencimiento, rescisión o cancelación del contrato de arrendamiento por la otra parte pero sujeto a las disposiciones del contrato de arrendamiento y este Artículo, o (b) si es necesario para hacer cumplir sus [otros] derechos y recursos bajo este Artículo, retire los bienes del todo, libre y libre de intereses en general, pero él [o ella] debe reembolsar a cualquier titular de un interés en el conjunto que no sea el arrendatario y que no haya acordado de otra manera el costo de la reparación de cualquier daño físico pero no por ninguna disminución en el valor del todo causada por la ausencia de los bienes eliminados o por la necesidad de reemplazarlos. Una persona con derecho a reembolso puede denegar el permiso para retirarlo hasta que la parte que busca la remoción otorgue la seguridad adecuada para el cumplimiento de esta obligación.

§ 2a-311 PRIORIDAD SUJETO A SUBORDINACIÓN.

Nada en este artículo impide la subordinación por acuerdo de cualquier persona con derecho a prioridad.

§ 2a-401. INSEGURIDAD: ASEGURAMIENTO ADECUADO DEL DESEMPEÑO.

- (1) Un contrato de arrendamiento impone a cada parte la obligación de que la expectativa del otro de recibir el debido rendimiento no se vea afectada.
- (2) Si surgen motivos razonables de inseguridad con respecto al desempeño de cualquiera de las partes, la parte insegura puede exigir por escrito una garantía adecuada del debido desempeño. Hasta que la parte insegura reciba esa garantía, si es comercialmente razonable, la parte insegura puede suspender cualquier desempeño por el cual él [o ella] no haya recibido la devolución acordada.

- (3) El repudio del contrato de arrendamiento se produce si la garantía de un debido desempeño adecuado según las circunstancias del caso particular no se proporciona a la parte insegura dentro de un plazo razonable, que no excederá los 30 días posteriores a la recepción de una demanda por la otra parte.
- (4) Entre los comerciantes, la razonabilidad de los motivos de inseguridad y la adecuación de cualquier garantía ofrecida deben determinarse de acuerdo con los estándares comerciales.
- (5) La aceptación de cualquier entrega o pago no conforme no perjudica el derecho de la parte agravuada de exigir una garantía adecuada del desempeño futuro.

§ 2a-402. REPUDIACIÓN ANTICIPATORIA.

Si una de las partes rechaza un contrato de arrendamiento con respecto a un rendimiento aún no adeudado en virtud del contrato de arrendamiento, la pérdida de dicho desempeño perjudicará sustancialmente el valor del contrato de arrendamiento con el otro, la parte perjudicada puede:

- (a) por un tiempo comercialmente razonable, aguardar la retractación del repudio y el desempeño por la parte repudiante;
- (b) hacer una demanda de conformidad con la Sección 2a-401 y esperar la garantía de un desempeño futuro adecuado según las circunstancias del caso particular; o
- (c) recurrir a cualquier derecho o recurso en caso de incumplimiento en virtud del contrato de arrendamiento o de este artículo, aunque la parte perjudicada haya notificado a la parte que repudia que la parte agravuada esperará el cumplimiento y la seguridad de la parte repudiadora e instó a la retractación. Además, independientemente de que la parte perjudicada esté siguiendo uno de los recursos anteriores, la parte perjudicada puede suspender el cumplimiento o, si la parte perjudicada es el arrendador, proceder de conformidad con las disposiciones de este Artículo sobre el derecho del arrendador a identificar bienes para el contrato de arrendamiento no obstante el incumplimiento o para rescatar bienes no terminados (Sección 2a-524).

§ 2a-403. RETRACCIÓN DE LA REPUDIACIÓN ANTICIPATORIA.

- (1) Hasta que la próxima parte del repudiante deba presentarse, la parte repudiante puede retractarse del repudio, a menos que, desde el repudio, la parte perjudicada haya cancelado el contrato de arrendamiento o cambiado materialmente la posición de la parte perjudicada o haya indicado que la parte perjudicada considera el repudio final.
- (2) La retractación puede ser por cualquier método que indique claramente a la parte perjudicada que la parte repudiante pretende realizar bajo el contrato de arrendamiento e incluye cualquier garantía exigida bajo la Sección 2a-401 .
- (3) La retractación restablece los derechos de una parte que repudia bajo un contrato de arrendamiento con la debida excusa y la concesión a la parte agravuada por cualquier demora ocasionada por el repudio.

§ 2a-404. DESEMPEÑO SUSTITUIDO.

- (1) Si sin culpa del arrendatario, el arrendador y el proveedor, las instalaciones acordadas de atraque, carga o descarga fallan o el tipo de transportista acordado no está disponible o la forma acordada de entrega resulta comercialmente impracticable, pero un sustituto comercialmente razonable está disponible, la actuación sustituta debe ser presentada y aceptada.

§ 2a-405. RENDIMIENTO EXCUSADO.

Sujeto a la Sección [2a-404](#) sobre el rendimiento sustituido, se aplican las siguientes reglas:

- (a) El retraso en la entrega o no entrega total o parcialmente por un arrendador o un proveedor que cumpla con los párrafos (b) y (c) no es un incumplimiento en virtud del contrato de arrendamiento si el desempeño según lo acordado se ha hecho impracticable por la ocurrencia de una contingencia cuya no ocurrencia era una suposición básica sobre la cual se hizo el contrato de arrendamiento o por el cumplimiento de buena fe con cualquier orden u orden gubernamental extranjera o nacional aplicable, ya sea que la regulación u orden luego sea inválida.
- (b) Si las causas mencionadas en el párrafo (a) afectan solo a una parte de la capacidad del arrendador o del proveedor para realizar, él [o ella] asignará producción y entregas a sus clientes [pero] a su opción puede incluir a clientes habituales que no estén bajo contrato de venta o arrendamiento , así como también sus propios requisitos para su posterior fabricación. Él [o ella] puede asignar de cualquier manera que sea justa y razonable.
- (c) El arrendador notificará al arrendatario de manera temporaria y, en el caso de un arrendamiento financiero, el proveedor notificará de manera temporaria al arrendador y al arrendatario, si se sabe, que habrá demora o no entrega y, si la asignación es requerida bajo el párrafo (b) , de la cuota estimada puesta a disposición del arrendatario.

§ 2a-406. PROCEDIMIENTO SOBRE RENDIMIENTO EXCUSADO.

- (1) Si el arrendatario recibe notificación de un material o una demora indefinida o una asignación justificada bajo la Sección [2a-405](#) , el arrendatario puede notificar por escrito al arrendador sobre cualquier mercancía involucrada, y con respecto a todos los bienes si se encuentra bajo un contrato de arrendamiento a plazos el valor del contrato de arrendamiento completo está sustancialmente deteriorado (Sección [2a-510](#)):
 - (a) rescindir el contrato de arrendamiento (Sección [2a-505 \(2\)](#)); o
 - (b) excepto en un arrendamiento financiero que no es un arrendamiento al consumidor , modifique el contrato de arrendamiento aceptando la cuota disponible en sustitución, con la debida deducción del alquiler pagadero por el saldo del plazo del arrendamiento por la deficiencia pero sin derecho adicional contra el arrendamiento arrendador .
- (2) Si, después de recibir una notificación del arrendador bajo la Sección [2a-405](#) , el arrendatario no modifica el contrato de arrendamiento dentro de un plazo razonable que no exceda los 30 días, el contrato de arrendamiento caduca con respecto a las entregas afectadas.

§ 2a-407. PROMESAS IRREVOCABLES: ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS.

- (1) En el caso de un arrendamiento financiero que no es un arrendamiento del consumidor, las promesas del arrendatario en virtud del contrato de arrendamiento se vuelven irrevocables e independientes a la aceptación del arrendatario de los bienes .
- (2) Una promesa que se ha convertido en irrevocable e independiente según la subsección (1):

- (a) es efectivo y ejecutable entre las partes, y por o contra terceros, incluidos los cessionarios de las partes; y
- (b) no está sujeto a cancelación , terminación , modificación, repudio, excusa o sustitución sin el consentimiento de la parte a la que se dirige la promesa.
- (3) Esta sección no afecta la validez bajo ninguna otra ley de un pacto en ningún contrato de arrendamiento que haga que las promesas del arrendatario sean irrevocables e independientes a la aceptación del arrendatario de los bienes .

§ 2a-501. PREDETERMINADO: PROCEDIMIENTO.

- (1) El contrato de arrendamiento y este artículo determinan si el arrendador o el arrendatario están en incumplimiento en virtud de un contrato de arrendamiento .
- (2) Si el arrendador o el arrendatario están en incumplimiento en virtud del contrato de arrendamiento , la parte que solicita la ejecución tiene derechos y recursos según lo dispuesto en este artículo y, salvo lo limitado por este artículo, según lo estipulado en el contrato de arrendamiento .
- (3) Si el arrendador o el arrendatario están en incumplimiento bajo el contrato de arrendamiento , la parte que busca la ejecución puede reducir el reclamo de la parte a la sentencia o hacer cumplir el contrato de arrendamiento por medio de autoayuda o cualquier procedimiento judicial disponible o procedimiento no judicial, procedimiento, arbitraje o similar, de conformidad con este Artículo.
- (4) Salvo que se disponga lo contrario en la Sección 1-106 (1) o este Artículo o el contrato de arrendamiento , los derechos y recursos mencionados en los incisos (2) y (3) son acumulativos.
- (5) Si el contrato de arrendamiento cubre tanto bienes inmuebles como bienes , la parte que solicita la ejecución puede proceder conforme a esta Parte en cuanto a los bienes o bajo otra ley aplicable tanto a la propiedad real como a la mercancía de acuerdo con los derechos y remedios de esa parte con respecto a la propiedad inmueble, en cuyo caso esta Parte no se aplica.

§ 2a-502. AVISO DESPUÉS DE PREDETERMINADO.

Salvo que se disponga lo contrario en este Artículo o en el contrato de arrendamiento , el arrendador o el arrendatario en incumplimiento bajo el contrato de arrendamiento no tiene derecho a notificación de incumplimiento o aviso de cumplimiento de la otra parte en el contrato de arrendamiento.

§ 2a-503. MODIFICACIÓN O DÉFICIT DE DERECHOS Y RECURSOS.

- (1) Salvo que se disponga lo contrario en este Artículo, el contrato de arrendamiento puede incluir derechos y recursos por incumplimiento además de o en sustitución de los previstos en este Artículo y puede limitar o alterar la medida de daños recuperables según este Artículo.
- (2) El recurso a un recurso provisto bajo este Artículo o en el contrato de arrendamiento es opcional a menos que el recurso se acuerde expresamente como exclusivo. Si las circunstancias causan que un remedio exclusivo o limitado falle en su propósito esencial, o la disposición de un recurso exclusivo es inconcebible, se puede obtener un remedio según lo dispuesto en este Artículo.

- (3) Los daños consecuenciales pueden ser liquidados bajo la Sección [2a-504](#) , o pueden estar limitados, alterados o excluidos a menos que la limitación, alteración o exclusión sea inconcebible. La limitación, alteración o exclusión de los daños consecuentes por lesiones a la persona en el caso de los [bienes](#) de consumo es prima facie inconcebible, pero la limitación, alteración o exclusión de los daños donde la pérdida es comercial no es prima facie inadmisible.
- (4) Los derechos y recursos en caso de incumplimiento por el [arrendador](#) o el [arrendatario](#) con respecto a cualquier obligación o garantía colateral o auxiliar del [contrato de arrendamiento](#) no se ven afectados por este Artículo.

§ 2a-504. LIQUIDACIÓN DE DAÑOS.

- (1) Los daños pagaderos por cualquiera de las partes por incumplimiento o cualquier otra acción u omisión, incluida la indemnización por pérdida o disminución de beneficios impositivos anticipados o pérdida o daño a [los intereses residuales del arrendador](#) , pueden liquidarse en el [contrato de arrendamiento](#) pero solo por un monto o por una fórmula que sea razonable a la luz del daño anticipado causado por el incumplimiento u otra acción u omisión.
- (2) Si el [contrato de arrendamiento](#) prevé la liquidación de daños, y dicha disposición no cumple con la subsección (1), o si dicha disposición es un recurso exclusivo o limitado que ocasiona el hecho de que falle su propósito esencial, se puede hacer un remedio según lo dispuesto en este artículo.
- (3) Si el [arrendador](#) retiene o detiene justificadamente la entrega de [bienes a](#) causa del incumplimiento o insolvencia del [arrendatario](#) (Artículo [2a-525](#) o [2a-526](#)), el arrendatario tiene derecho a la restitución de cualquier cantidad por la cual la suma de su [o ella] pagos supera:
 - (a) el monto al cual tiene derecho el [arrendador](#) en virtud de los términos que liquidan los daños del arrendador de acuerdo con la subsección (1); o
 - (b) en ausencia de esos términos, el 20 por ciento del [valor presente](#) de la renta total del [arrendatario](#) estaba obligado a pagar el saldo del plazo del [arrendamiento](#) , o, en el caso de un [arrendamiento al consumidor](#) , el menor de dicho monto o \$ 500.
- (4) El derecho de un [arrendatario](#) a la restitución según la subsección (3) está sujeto a compensación en la medida en que el [arrendador](#) establezca:
 - (a) un derecho a recuperar los daños bajo las disposiciones de este Artículo que no sea la subsección (1); y
 - (b) la cantidad o el valor de cualquier beneficio recibido por el [arrendatario](#) directa o indirectamente en virtud del [contrato de arrendamiento](#) .

§ 2a-505. CANCELACIÓN Y TERMINACIÓN Y EFECTO DE CANCELACIÓN, TERMINACIÓN, RESCISIÓN O FRAUDE SOBRE DERECHOS Y RECURSOS.

- (1) Al [cancelar](#) el [contrato de arrendamiento](#) , se descargan todas las obligaciones que aún son ejecutorias en ambos lados, pero sobrevive cualquier derecho basado en un incumplimiento o desempeño anterior, y la parte que cancela también retiene cualquier recurso por incumplimiento del contrato de arrendamiento completo o cualquier Saldo no realizado.

- (2) Al finalizar el contrato de arrendamiento, todas las obligaciones que aún son ejecutorias en ambos lados se descargan, pero sobrevive cualquier derecho basado en un incumplimiento o desempeño anterior.
- (3) A menos que aparezca claramente la intención contraria, las expresiones de "cancelación", rescisión o similar del contrato de arrendamiento no pueden interpretarse como una renuncia o descargo de cualquier reclamo por daños y perjuicios por un incumplimiento previo.
- (4) Los derechos y recursos para falsificación o fraude material incluyen todos los derechos y recursos disponibles bajo este Artículo por incumplimiento.
- (5) Ni la rescisión ni un reclamo de rescisión del contrato de arrendamiento, ni el rechazo o devolución de los bienes pueden ser declarados incompatibles con un reclamo por daños u otro derecho o recurso.

§ 2a-506. ESTATUTO DE LIMITACIONES.

- (1) Una acción por incumplimiento bajo un contrato de arrendamiento, incluyendo el incumplimiento de la garantía o indemnización, debe iniciarse dentro de los 4 años posteriores a la causa de la acción acumulada. Según el contrato de arrendamiento original, las partes pueden reducir el período de limitación a no menos de un año.
- (2) Una causa de acción por incumplimiento se devenga cuando la acción u omisión en la que se basa el incumplimiento o incumplimiento de garantía es o debería haber sido descubierta por la parte perjudicada, o cuando ocurra lo predeterminado, lo que ocurra más tarde. Una causa de acción por indemnización se acumula cuando el acto u omisión en que se basa el reclamo de indemnización fue o debería haber sido descubierto por la parte indemnizada, lo que ocurra más tarde.
- (3) Si una acción iniciada dentro del tiempo limitado por la subsección (1) es terminada de tal manera que deja disponible un recurso por otra acción por el mismo incumplimiento o incumplimiento de la garantía o indemnización, la otra acción puede comenzar después del vencimiento de la tiempo limitado y dentro de los 6 meses posteriores a la finalización de la primera acción, a menos que la terminación se deba a la suspensión voluntaria o al despido por incumplimiento o negligencia en el enjuiciamiento.
- (4) Esta sección no altera la ley de tolerar el estatuto de limitaciones ni se aplica a causas de acción que se hayan acumulado antes de que este Artículo entre en vigencia.

§ 2a-507. PRUEBA DE ALQUILER DE MERCADO: TIEMPO Y LUGAR.

- (1) Los daños sobre la base de alquiler de mercado (Sección 2a-519 o 2A-528) se determinan de acuerdo con el alquiler por el uso de los productos en cuestión para un contrato de arrendamiento término idéntico al término de arrendamiento restante del original contrato de arrendamiento y vigente en el veces especificadas en las Secciones 2a-519 y 2a-528.
- (2) Si la evidencia de renta para el uso de los bienes en cuestión por un plazo de arrendamiento idéntico al término del arrendamiento restante del contrato de arrendamiento original y prevaleciente en los momentos o lugares descritos en este Artículo no está disponible, la renta prevaleciente dentro de cualquier se puede usar un tiempo razonable antes o después del tiempo descrito o en cualquier otro lugar o por un

término de arrendamiento diferente que, en juicio comercial o bajo uso comercial, sirva como un sustituto razonable del que se describe, y puede hacer una provisión adecuada para la diferencia, incluido el costo de transportar las mercancías hacia o desde el otro lugar.

- (3) La evidencia de una renta relevante vigente en un momento o lugar o por un plazo de arrendamiento distinto al descrito en este Artículo ofrecido por una de las partes no es admisible a menos y hasta que haya [o ella] dado aviso a la otra parte a la corte encuentra suficiente para evitar una sorpresa injusta.
- (4) Si la renta o el valor prevaleciente de los bienes arrendados regularmente en cualquier mercado establecido están en disputa, los informes en publicaciones oficiales o revistas comerciales o en periódicos o publicaciones periódicas de circulación general publicados como informes de ese mercado son admisibles como evidencia. Se puede demostrar que las circunstancias de la preparación del informe afectan su peso pero no su admisibilidad.

§ 2a-508. RECURSOS DEL ARRENDATARIO.

- (1) Si un arrendador no entrega los bienes de conformidad con el contrato de arrendamiento (Sección 2a-509) o rechaza el contrato de arrendamiento (Sección 2a-402), o un arrendatario rechaza legítimamente los bienes (Sección 2a-509) o justificadamente revoca la aceptación de los bienes (Sección 2a-517), luego con respecto a cualquier mercancía involucrada, y con respecto a todos los bienes si bajo un contrato de arrendamiento a plazos el valor de todo el contrato de arrendamiento está sustancialmente deteriorado (Sección 2a-510), el arrendador está en incumplimiento en virtud del contrato de arrendamiento y el arrendatario puede:
 - (a) cancelar el contrato de arrendamiento (Sección 2a-505 (1));
 - (b) recuperar tanto de la renta y la seguridad como se ha pagado y es justo bajo las circunstancias;
 - (c) cubrir y recuperar los daños en cuanto a todas las mercancías afectadas, ya sea que hayan sido identificadas o no en el contrato de arrendamiento (Secciones 2a-518 y 2a-520), o recuperar daños por falta de entrega (Secciones 2a-519 y 2a-520);
 - (d) ejercitar cualquier otro derecho o perseguir cualquier otro remedio provisto en el contrato de arrendamiento .
- (2) Si un arrendador no entrega los bienes de conformidad con el contrato de arrendamiento o rechaza el contrato de arrendamiento, el arrendatario también puede:
 - (a) si los productos han sido identificados, recójalos (Sección 2a-522); o
 - (b) en un caso apropiado, obtenga un desempeño específico o repare los bienes (Sección 2a-521).
- (3) Si un arrendador está de otra manera en incumplimiento bajo un contrato de arrendamiento , el arrendatario puede ejercer los derechos y buscar los remedios provistos en el contrato de arrendamiento, que pueden incluir el derecho de cancelar el arrendamiento , y en la Sección 2a-519 (3) .
- (4) Si un arrendador ha incumplido una garantía, ya sea expresa o implícita, el arrendatario puede recuperar los daños (Sección 2a-519 (4)).

- (5) Sobre el rechazo legítimo o la revocación justificada de la aceptación, un arrendatario tiene una garantía real sobre bienes en posesión o control del arrendatario por cualquier renta y seguridad que se haya pagado y cualquier gasto razonablemente incurrido en su inspección, recibo, transporte y cuidado y la custodia y puede mantener esos bienes y disponer de ellos de buena fe y de una manera comercialmente razonable, sujeto a la Sección 2a-527 (5) .
- (6) Sujeto a las disposiciones de la Sección 2a-407 , un arrendatario , al notificar al arrendador la intención del arrendatario de hacerlo, puede deducir todos o parte de los daños resultantes de cualquier incumplimiento del contrato de arrendamiento de cualquier parte de la alquiler aún debido bajo el mismo contrato de arrendamiento.

§ 2a-509. LOS DERECHOS DEL ARRENDATARIO EN LA ENTREGA INADECUADA; RECHAZO DERECHO.

- (1) Sujeto a lo dispuesto en la Sección 2a-510 sobre los contratos de arrendamiento por incumplimiento , si los bienes o la oferta o la entrega fallan en cualquier aspecto para cumplir con el contrato de arrendamiento , el arrendatario puede rechazar o aceptar los bienes o aceptar cualquier contrato comercial unidad o unidades y rechazar el resto de los bienes.
- (2) El rechazo de los bienes es ineficaz a menos que sea dentro de un tiempo razonable después de la licitación o la entrega de los bienes y el arrendatario notifique de manera temporaria al arrendador .

§ 2a-511. DERECHOS DEL ARRENDATARIO COMERCIAL EN RELACIÓN CON RECHAZAR CORRECTAMENTE LAS MERCANCÍAS.

- (1) Sujeto a cualquier interés de seguridad de un arrendatario (Sección 2a-508 (5)), si un arrendador o un proveedor no tiene un agente o lugar de negocios en el mercado de rechazo, un arrendatario mercantil , después del rechazo de bienes en su [o su] posesión o control, deberá seguir cualquier instrucción razonable recibida del arrendador o del proveedor con respecto a los bienes. En ausencia de esas instrucciones, un arrendatario mercantil hará esfuerzos razonables para vender, arrendar o disponer de otra manera de los bienes para la cuenta del arrendador si ellos amenazan con disminuir su valor rápidamente. Las instrucciones no son razonables si no se recibe una indemnización por gastos.
- (2) Si un arrendatario mercantil (subsección (1)) o cualquier otro arrendatario (Sección 2a-512) dispone de bienes , él [o ella] tiene derecho al reembolso del arrendador o del proveedor de los ingresos por un monto razonable gastos de cuidado y eliminación de los bienes y, si los gastos no incluyen una comisión de disposición, a dicha comisión como es habitual en el comercio, o si no hay ninguno, a una suma razonable que no exceda el 10 por ciento de los ingresos brutos.
- (3) Al cumplir con esta sección o la Sección 2a-512 , el arrendatario se lleva a cabo de buena fe. La conducta de buena fe en virtud del presente no es ni aceptación ni conversión, ni la base de una acción por daños y perjuicios.
- (4) Una compra que compre de buena fe a un arrendatario de conformidad con esta sección o la Sección 2a-512 toma los bienes sin ningún derecho del arrendador y el proveedor, incluso si el arrendatario no cumple con uno o más de los requisitos de este artículo

§ 2a-512. LOS DERECHOS DEL ARRENDATARIO DE RECHAZAR CORRECTAMENTE LAS MERCANCÍAS.

- (1) Excepto que se disponga lo contrario con respecto a bienes que amenazan con disminuir su valor rápidamente (Sección 2a-511) y sujeto a cualquier interés de seguridad de un arrendatario (Sección 2a-508 (5)):
 - (a) el arrendatario , después del rechazo de bienes en posesión del arrendatario, los mantendrá con cuidado razonable a la disposición del arrendador o del proveedor por un tiempo razonable después de la notificación temporalia de rechazo del arrendatario;
 - (b) si el arrendador o el proveedor no dan instrucciones dentro de un plazo razonable después de la notificación de rechazo, el arrendatario puede almacenar las mercancíasrechazadas para la cuenta del arrendador o del proveedor o enviarlas al arrendador o al proveedor o disponer de ellas para el la cuenta del arrendador o del proveedor con reembolso en la forma provista en la Sección 2a-511 ; pero
 - (c) el arrendatario no tiene otras obligaciones con respecto a las mercancías rechazadas legítimamente.
- (2) La acción del arrendatario de conformidad con la subsección (1) no es aceptación o conversión.

§ 2a-513. CURA POR ARRENDADOR DE OFERTA O ENTREGA INADECUADA; REEMPLAZO.

- (1) Si cualquier oferta o entrega por el arrendador o el proveedor se rechaza porque el no cumplimiento y el tiempo de ejecución aún no ha expirado, el arrendador o el proveedor pueden notificar de manera temporalia al arrendatario de la intención del arrendador o del proveedor de curar y luego realizar una entrega conforme dentro del tiempo estipulado en el contrato de arrendamiento .
- (2) Si el arrendatario rechaza una oferta disconforme de que el arrendador o el proveedor tuvieran motivos razonables para creer que serían aceptables con o sin asignación de dinero, el arrendador o el proveedor pueden tener un tiempo razonable adicional para sustituir una oferta conforme si él [o ella] avisa de forma temporalia al arrendatario.

§ 2a-514. RENUNCIA A LAS OBJECIONES DEL ARRENDATARIO.

- (1) Al rechazar bienes , el hecho de que un arrendatario no declare un defecto particular que sea comprobable mediante una inspección razonable impide que el arrendatario confíe en el defecto para justificar el rechazo o establecer el incumplimiento:
 - (a) si, indicado estacionalmente, el arrendador o el proveedor podrían haberlo curado (Sección 2a-513); o
 - (b) entre los comerciantes si el arrendador o el proveedor después del rechazo ha hecho una solicitud por escrito para una declaración escrita completa y final de todos los defectos en los que el arrendatario se propone depender.
- (2) El hecho de que un arrendatario no se reserva los derechos al pagar una renta u otra contraprestación en contra de los documentos imposibilita la recuperación del pago por defectos aparentes en los documentos.

§ 2a-515. ACEPTACIÓN DE BIENES.

- (1) La aceptación de los bienes ocurre después de que el arrendatario haya tenido una oportunidad razonable de inspeccionar los bienes y
 - (a) el arrendatario significa o actúa con respecto a los bienes de una manera que significa para el arrendador o el proveedor que los bienes son conformes o que el arrendatario los tomará o retendrá a pesar de su inconformidad; o
 - (b) el arrendatario no realiza un rechazo efectivo de los bienes (Sección 2a-509 (2)).
- (2) La aceptación de una parte de cualquier unidad comercial es la aceptación de esa unidad completa.

§ 2a-516. EFECTO DE LA ACEPTACIÓN DE BIENES; AVISO DE PREDETERMINADO; CARGA DEL ESTABLECIMIENTO POR DEFECTO DESPUÉS DE LA ACEPTACIÓN; AVISO DE RECLAMACIÓN O LITIGIO A PERSONA RESPONDER.

- (1) El arrendatario debe pagar renta por cualquier mercancía aceptada de acuerdo con el contrato de arrendamiento , con la debida autorización de bienes rechazados o no entregados.
- (2) La aceptación de bienes de un arrendatario impide el rechazo de los bienes aceptados. En el caso de un arrendamiento financiero , si se realiza con conocimiento de una no conformidad, la aceptación no puede ser revocada por ello. En cualquier otro caso, si se hace con conocimiento de una no conformidad, la aceptación no puede ser revocada a causa de ella, a menos que la aceptación estuviera en el supuesto razonable de que la no conformidad sería curada de manera temporaria. La aceptación por sí misma no menoscaba ningún otro recurso provisto por este Artículo o el contrato de arrendamiento por no conformidad.
- (3) Si se ha aceptado una oferta:
 - (a) dentro de un tiempo razonable después de que el arrendatario descubra o deba haber descubierto cualquier incumplimiento, el arrendatario notificará al arrendador y al proveedor , si lo hubiere, o se le impedirá cualquier recurso contra la parte no notificada;
 - (b) excepto en el caso de un arrendamiento al consumidor , dentro de un tiempo razonable después de que el arrendatario reciba un aviso de litigio por infracción o similar (Artículo 2a-211), el arrendatario notificará al arrendador o se le prohibirá cualquier otro recurso por responsabilidad establecida por el litigio; y
 - (c) la carga recae sobre el arrendatario para establecer cualquier incumplimiento.
- (4) Si un arrendatario es demandado por incumplimiento de una garantía u otra obligación por la cual un arrendador o un proveedor es responsable de lo siguiente se aplica:
 - (a) El arrendatario puede dar al arrendador o al proveedor , o ambos, un aviso por escrito del litigio. Si el aviso establece que la persona notificada puede entrar y defender y que si la persona notificada no lo hace, esa persona estará obligada en cualquier acción contra esa persona por parte del arrendatario por cualquier determinación de hecho común a los dos litigios, a menos que la persona notificada después del recibo temporario de la notificación entra y defiende que esa persona está obligada.

- (b) El arrendador o el proveedor pueden exigir por escrito que el arrendatario entregue el control del litigio, incluida la liquidación, si el reclamo es uno por infracción o similar (Sección 2a-211) o se le puede prohibir cualquier otro recurso. Si la demanda indica que el arrendador o el proveedor acepta asumir todos los gastos y satisfacer cualquier juicio desfavorable, entonces a menos que el arrendatario, después de recibir la demanda temporariamente, entregue el control, el arrendatario está prohibido.
- (5) Las subsecciones (3) y (4) se aplican a cualquier obligación de un arrendatario de mantener inofensivo al arrendador o al proveedor contra infracciones o similares (Sección 2a-211).

§ 2a-517. REVOCACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DE BIENES.

- (1) Un arrendatario puede revocar la aceptación de un lote o unidad comercial cuya inconformidad menoscaba sustancialmente su valor para el arrendatario si el arrendatario lo hubiera aceptado:
 - (a) excepto en el caso de un arrendamiento financiero, en el supuesto razonable de que su inconformidad se curaría y no se ha curado de manera temporaria; o
 - (b) sin descubrir la no conformidad si la aceptación del arrendatario fue inducida razonablemente por las garantías del arrendador o, excepto en el caso de un arrendamiento financiero, por la dificultad de descubrimiento antes de la aceptación.
- (2) Excepto en el caso de un arrendamiento financiero que no sea un arrendamiento al consumidor, el arrendatario puede revocar la aceptación de un lote o unidad comercial si el arrendador incumple el contrato de arrendamiento y el incumplimiento perjudica sustancialmente el valor de ese lote o unidad comercial al arrendatario
- (3) Si el contrato de arrendamiento así lo establece, el arrendatario puede revocar la aceptación de un lote o unidad comercial debido a otros incumplimientos por parte del arrendador.
- (4) La revocación de la aceptación debe ocurrir dentro de un tiempo razonable después de que el arrendatario descubra o deba haber descubierto la base para ello y antes de cualquier cambio sustancial en la condición de la mercancía que no sea causada por la no conformidad. La revocación no es efectiva hasta que el arrendatario notifique al arrendador el valor presente a partir de la misma fecha del alquiler total por el término del arrendamiento restante del acuerdo de arrendamiento original, y (ii) cualquier daño incidental o consecuencial, menos los gastos ahorrados en consecuencia del valor predeterminado del arrendador.
- (3) Si la cobertura de un arrendatario es por contrato de arrendamiento que por alguna razón no califica para el tratamiento según la subsección (2), o es por compra o de otra manera, el arrendatario puede recuperar del arrendador como si el arrendatario hubiera elegido no cubrir y La sección 2a-519 gobierna.

§ 2a-518. CUBRIR; BUENOS SUSTITUTOS.

(1) Despues de un incumplimiento por un arrendador en virtud del contrato de arrendamiento de un tipo descrito en la sección 2a-508 (1), o, si se acuerda, despues de otro incumplimiento por parte del arrendador, el arrendatario puede cubrir haciendo cualquier compra o

arrendamiento de contrato para comprar o arrendar bienes en sustitución de los debidos del arrendador.

(2) Salvo que se disponga lo contrario con respecto a los daños y perjuicios liquidados en el contrato de arrendamiento (sección [2a-504](#)) o que se determine de otro modo de conformidad con el acuerdo de las partes (secciones [1-102 \(3\)](#) y [2a-503](#)), si la cobertura de un arrendatario es por un contrato de arrendamiento sustancialmente similar al contrato de arrendamiento original y el nuevo contrato de arrendamiento se realiza de buena fe y de una manera comercialmente razonable, el arrendatario puede recuperar del arrendador como daños (i) el valor presente , a partir de la fecha de inicio del plazo del nuevo contrato de arrendamiento, de la renta bajo el nuevo contrato de arrendamiento aplicable a ese período del nuevo término del arrendamiento que es comparable al término restante del contrato de arrendamiento original menos el presente valor a partir de la misma fecha de la renta total por el término del arrendamiento restante del contrato de arrendamiento original y (ii) cualquier daño incidental o consecuencial,menos gastos ahorrados como consecuencia del incumplimiento del arrendador.

§ 2a-519. LOS DAÑOS DEL ARRENDATARIO POR LA NO ENTREGA, REPUDIACIÓN, POR DEFECTO Y POR INCUMPLIMIENTO DE LA GARANTÍA CON RESPECTO A LAS MERCANCÍAS ACEPTADAS.

- (1) Excepto que se disponga lo contrario con respecto a los daños y perjuicios liquidados en el [contrato de arrendamiento](#) (Sección [2a-504](#)) o de otro modo determinado de conformidad con el acuerdo de las partes (Secciones [1-102 \(3\)](#) y [2a-503](#)), si un [arrendatario](#) no elige para cubrir o un arrendatario elige cubrir y la cobertura es por contrato de arrendamiento que por cualquier razón no califica para el tratamiento según la Sección [2a-518 \(2\)](#) , o es por [compra](#) o de otra manera, la medida de daños por falta de entrega o repudio por el [arrendador](#) o por el rechazo o revocación de la aceptación por el arrendatario es el [valor presente](#), a partir de la fecha del incumplimiento, de la renta del mercado menos el valor presente a partir de la misma fecha de la renta original, calculada para el término del [arrendamiento](#) restante del [contrato](#) de arrendamiento original, junto con daños incidentales y consecuentes, menos gastos ahorrados en consecuencia del incumplimiento del arrendador.
- (2) La renta del mercado se determinará a partir del lugar de licitación o, en caso de rechazo después de la llegada o revocación de la aceptación, desde el lugar de llegada.
- (3) Excepto por lo que se acuerde de otra manera, si el [arrendatario](#) aceptó [bienes](#) y se les notificó (Sección [2a-516 \(3\)](#)), la medida de daños por incumplimiento de la oferta o entrega u otro incumplimiento por parte del [arrendador](#) es la pérdida que resulta en la curso ordinario de eventos del incumplimiento del arrendador según se determine de cualquier manera que sea razonable junto con los daños incidentales y consecuentes, menos los gastos ahorrados como consecuencia del incumplimiento del arrendador.
- (4) Salvo acuerdo en contrario, la medida de daños y perjuicios por incumplimiento de garantía es el [valor presente](#) en el momento y lugar de aceptación de la diferencia entre el valor de uso de los [bienes](#) aceptados y el valor si hubieran sido justificados por el término del [arrendamiento](#) , a menos que las circunstancias especiales muestren daños próximos de un monto diferente, junto con daños incidentales y consecuentes, menos los gastos ahorrados como consecuencia del incumplimiento o la garantía del [arrendador](#) .

§ 2a-520. LOS DAÑOS INCIDENTALES Y CONSECUENTES DEL ARRENDATARIO.

- (1) Los daños incidentales resultantes del incumplimiento del arrendador incluyen los gastos razonablemente incurridos en la inspección, el recibo, el transporte y el cuidado y la custodia de los bienes rechazados legítimamente o los bienes cuya aceptación se revocan justificadamente, cualquier cargo, gasto o comisión comercialmente razonable en relación con efectuar cobertura y cualquier otro incidente de gastos razonables a los valores predeterminados.
- (2) Los daños consecuentes resultantes del incumplimiento del arrendador incluyen:
 - (a) cualquier pérdida resultante de requisitos y necesidades generales o particulares que el arrendador tuviera motivos para saber en el momento de la contratación y que no pudiese prevenirse razonablemente por cobertura o de otra manera; y
 - (b) daño a una persona o propiedad que se produzca de forma inmediata como consecuencia de cualquier incumplimiento de la garantía.

§ 2a-521. EL DERECHO DEL ARRENDADOR AL RENDIMIENTO ESPECÍFICO O REPLEVIN.

- (1) El desempeño específico puede decretarse si los bienes son únicos o en otras circunstancias apropiadas.
- (2) Un decreto por desempeño específico puede incluir cualquier término y condición en cuanto al pago de la renta, daños u otro alivio que el tribunal considere justo.
- (3) El arrendatario tiene derecho a reclamar, detener, secuestro, reclamo y entrega, o similar, para los bienes identificados en el contrato de arrendamiento si después de un esfuerzo razonable el arrendatario no puede efectuar la cobertura de esos bienes o las circunstancias indican razonablemente que El esfuerzo será inútil.

§ 2a-522. DERECHO DEL ARRENDATARIO A LAS MERCANCÍAS SOBRE LA INSOLVENCIA DEL ARRENDADOR.

- (1) Sujeto a la subsección (2) e incluso si los bienes no han sido enviados, un arrendatario que ha pagado una parte o la totalidad de la renta y la seguridad de los bienes identificados en un contrato de arrendamiento (Sección 2a-217) sobre la fabricación y el mantenimiento una buena oferta de cualquier parte no pagada de la renta y la seguridad debida bajo el contrato de arrendamiento puede recuperar los bienes identificados del arrendador si el arrendador se vuelve insolvente dentro de los 10 días posteriores a la recepción de la primera cuota de alquiler y seguridad.
- (2) Un arrendatario adquiere el derecho de recuperar bienes identificados en un contrato de arrendamiento solo si cumplen con el contrato de arrendamiento.

§ 2a-523. RECURSOS DEL ARRENDADOR.

- (1) Si un arrendatario rechaza o revoca injustamente la aceptación de bienes o no realiza un pago cuando se le adeuda o repudia con respecto a una parte o al todo, entonces, con respecto a cualquier mercancía involucrada, y con respecto a todos los bienes si en virtud de un contrato de arrendamiento a plazo, el valor de todo el contrato de arrendamiento está sustancialmente deteriorado (Sección 2a-510), el arrendatario está en incumplimiento bajo el contrato de arrendamiento y el arrendador puede:
 - (a) cancelar el contrato de arrendamiento (Sección 2a-505 (1));
 - (b) proceder respetando bienes no identificados en el contrato de arrendamiento (Sección 2a-524);

- (c) retener la entrega de los bienes y tomar posesión de los bienes entregados previamente (Sección 2a-525);
 - (d) detener la entrega de los bienes por cualquier bailee (Sección 2a-526);
 - (e) deshacerse de los bienes y recuperar los daños (Sección 2a-527), o retener los bienes y recuperar los daños (Sección 2a-528), o en un caso adecuado recuperar la renta (Sección 2a-529);
 - (f) ejercitar cualquier otro derecho o perseguir cualquier otro remedio provisto en el contrato de arrendamiento .
- (2) Si un arrendador no ejerce completamente un derecho u obtiene un recurso al cual el arrendador tiene derecho bajo la subsección (1), el arrendador puede recuperar la pérdida que resulta en el curso ordinario de eventos del incumplimiento del arrendatario según lo determinado en cualquier razonable junto con los daños incidentales, menos los gastos ahorrados como consecuencia del incumplimiento del arrendatario.
 - (3) Si un arrendatario está de otra manera en incumplimiento bajo un contrato de arrendamiento , el arrendador puede ejercer los derechos y buscar los remedios provistos en el contrato de arrendamiento, que pueden incluir el derecho de cancelar el arrendamiento . Además, a menos que se estipule lo contrario en el contrato de arrendamiento:
 - (a) si el incumplimiento perjudica sustancialmente el valor del contrato de arrendamiento para el arrendador , el arrendador puede ejercer los derechos y perseguir los remedios provistos en los incisos (1) o (2); o
 - (b) si el incumplimiento no menoscaba sustancialmente el valor del contrato de arrendamiento para el arrendador , el arrendador puede recuperarse según lo dispuesto en la subsección (2).

§ 2a-524. DERECHO DEL ARRENDADOR A IDENTIFICAR BIENES PARA ARRENDAR CONTRATO.

- (1) Después de incumplimiento por parte del arrendatario bajo el contrato de arrendamiento del tipo descrito en la Sección 2a-523 (1) o la Sección 2a-523 (3) (a) o, si se ha acordado, después de otro defecto por el arrendatario, el arrendador puede :
 - (a) identificará el contrato de arrendamiento que conforma bienes no identificados si en el momento en que el arrendatario se enteró de la falta de pago estaban en posesión o control del arrendador o del proveedor ; y
 - (b) disponer de bienes (Sección 2a-527 (1)) que demostrablemente se han destinado al contrato de arrendamiento particular a pesar de que esos bienes están sin terminar.
- (2) Si las mercancías no están terminadas, en el ejercicio de un juicio comercial razonable con el fin de evitar la pérdida y la realización efectiva, un arrendatario perjudicado o el proveedor pueden completar la fabricación e identificar completamente las mercancías en el contrato de arrendamiento o dejar de fabricar y arrendar , vender o disponer de otra manera de los bienes por chatarra o valor de rescate o proceder de cualquier otra manera razonable.

§ 2a-525. DERECHO DEL ARRENDADOR A LA POSESIÓN DE BIENES.

- (1) Si un arrendador descubre que el arrendatario es insolvente, el arrendador puede negarse a entregar la mercancía .
- (2) Después de un incumplimiento por parte del arrendatario en virtud del contrato de arrendamiento del tipo descrito en la Sección 2a-523 (1) o 2a-523 (3) (a) o, de ser acordado, después de otro incumplimiento del arrendatario, el arrendador tiene El derecho a tomar posesión de los bienes . Si el contrato de arrendamiento así lo establece, el arrendador puede exigirle al arrendatario que reúna los bienes y los ponga a disposición del arrendador en un lugar que el arrendador designará, lo que es razonablemente conveniente para ambas partes. Sin la remoción, el arrendador puede convertir inutilizable cualquier mercancía empleada en el comercio o negocio, y puede disponer de bienes en las instalaciones del arrendatario (Sección 2a-527).
- (3) El arrendador puede proceder bajo la subsección (2) sin un proceso judicial si puede hacerlo sin incumplimiento de la paz o el arrendador puede proceder por acción.

§ 2a-526. PARADA DEL ARRENDADOR DE LA ENTREGA EN TRÁNSITO O DE OTRO MODO.

- (1) Un arrendador puede detener la entrega de bienes en posesión de un transportista u otro arrendatario si el arrendador descubre que el arrendatario es insolvente y puede detener la entrega de carga de vehículos, carga de camiones, carga de aviones o envíos más grandes de expreso o flete si el arrendatario repudia o no realiza un pago debido antes de la entrega, ya sea en alquiler, seguridad o bajo el contrato de arrendamiento , o por cualquier otra razón, el arrendador tiene derecho a retener o tomar posesión de los bienes.
- (2) Al perseguir sus recursos bajo la subsección (1), el arrendador puede detener la entrega hasta
 - (a) recibo de los bienes por parte del arrendatario ;
 - (b) el acuse de recibo al arrendatario por parte de cualquier vendedor de bienes , excepto un transportista, que el arrendatario posea los bienes para el arrendatario; o
 - (c) tal reconocimiento al arrendatario por un transportista mediante reenvío o como almacenista.
- (3) (a) Para detener la entrega, un arrendador deberá notificarlo de manera que permita al depositario, mediante una diligencia razonable, evitar la entrega de los bienes .
 - (b) Después de la notificación, el depositario deberá mantener y entregar los bienes de acuerdo con las instrucciones del arrendador , pero el arrendador es responsable ante el arrendatario por los cargos o daños resultantes.
 - (c) Un transportista que haya emitido un conocimiento de embarque no negociable no está obligado a obedecer una notificación para detener la recepción de una persona que no sea el expedidor.

§ 2a-527. DERECHOS DEL ARRENDADOR PARA EL DESECHO DE MERCANCIAS.

- (1) Después de un incumplimiento por un arrendatario bajo el contrato de arrendamiento del tipo descrito en la Sección 2a-523 (1) o 2a-523 (3) (a) o después de que el arrendador se niega a entregar o toma posesión de bienes (Sección 2a-525 o 2a-526), o, si se acuerda, después de otro incumplimiento por parte del arrendatario, el arrendador puede disponer de los bienes en cuestión o del saldo no entregado por arrendamiento , venta o de otra manera.

- (2) Excepto que se disponga lo contrario con respecto a los daños y perjuicios liquidados en el contrato de arrendamiento (Sección 2a-504) o de otro modo determinado de conformidad con el acuerdo de las partes (Secciones 1-102 (3) y 2a-503), si la disposición es por el contrato de arrendamiento es sustancialmente similar al contrato de arrendamiento original y el nuevo contrato de arrendamiento se realiza de buena fe y de una manera comercialmente razonable, el arrendador puede recuperar del arrendatario como daños (i) alquiler acumulado y no pagado a la fecha del comienzo de el plazo del nuevo contrato de arrendamiento, (ii) el valor actual , a partir de la misma fecha, de la renta total del arrendamiento restanteplazo del contrato de arrendamiento original menos el valor actual, a partir de la misma fecha, del alquiler bajo el nuevo contrato de arrendamiento aplicable a ese período del nuevo término del arrendamiento que es comparable al término restante del contrato de arrendamiento original y (iii) cualquier daño incidental permitido según la Sección 2a-530 , menos los gastos ahorrados como consecuencia del incumplimiento del arrendatario.
- (3) Si la disposición del arrendador es por contrato de arrendamiento que por alguna razón no califica para el tratamiento según la subsección (2), o es por venta o de otra manera, el arrendador puede recuperar del arrendatario como si el arrendador hubiera elegido no disponer de los bienes y la Sección 2a-528 rige.
- (4) Un comprador o arrendatario subsecuente que compra o arrienda del arrendador de buena fe por su valor como resultado de una disposición bajo esta sección toma los bienes sin el contrato de arrendamiento original y cualquier derecho del arrendatario original aun cuando el arrendador falle para cumplir con uno o más de los requisitos de este artículo.
- (5) El arrendador no es responsable ante el arrendatario por ningún beneficio obtenido en cualquier disposición. Un arrendatario que haya rechazado legítimamente o revocado justificadamente la aceptación deberá rendir cuentas al arrendador por cualquier exceso sobre el monto del interés de seguridad del arrendatario (Sección 2a-508 (5)).

§ 2a-528. DAÑOS DEL ARRENDADOR POR NO ACEPTACIÓN, FALTA DE PAGO, REPUDIACIÓN U OTRO POR DEFECTO.

- (1) Salvo que se disponga lo contrario con respecto a los daños y perjuicios liquidados en el contrato de arrendamiento (Sección 2a-504) o que se determine de otro modo de conformidad con el acuerdo de las partes (Secciones 1-102 (3) y 2a-503), si un arrendador elige retener la mercancía o un arrendador elige deshacerse de la mercancía y la disposición es por contrato de arrendamiento que por alguna razón no califica para el tratamiento bajo la Sección 2a-527 (2) , o es por venta o de otra manera, el arrendador puede recuperarse de la arrendatario como daños por incumplimiento del tipo descrito en la Sección 2a-523 (1) o 2a-523 (3)(a) o, si se acuerda, por otro incumplimiento del arrendatario, (i) renta acumulada y no pagada a la fecha de incumplimiento si el arrendatario nunca ha tomado posesión de los bienes, o si el arrendatario ha tomado posesión de los bienes bienes, a partir de la fecha en que el arrendatario recupere los bienes o una fecha anterior en la cual el arrendatario haga una oferta de los bienes al arrendador, (ii) el valor actual a la fecha determinada en la cláusula (i) del alquiler total el plazo de arrendamiento restante del contrato de arrendamiento original menos el valor actual a partir de la misma fecha de alquiler del mercado en el lugar donde se encuentran los bienes calculados para el mismo plazo de arrendamiento, y (iii) cualquier

daño incidental permitido según la Sección [2a- 530](#), menos los gastos ahorrados como consecuencia del incumplimiento del arrendatario.

- (2) Si la medida de daños y perjuicios provista en la subsección (1) es inadecuada para poner a un arrendador en una posición tan buena como tendría la ejecución, la medida de los daños es el valor presente de la ganancia, incluida la sobrecarga razonable, el arrendador tendría hecha con el rendimiento total del arrendatario, junto con cualquier daño incidental permitido según la Sección [2a-530](#), debido a los costos razonablemente incurridos y el crédito debido por los pagos o el producto de la disposición.

§ 2a-529. ACCIÓN DEL ARRENDADOR PARA EL ALQUILER.

- (1) Despues del incumplimiento del arrendatario en virtud del contrato de arrendamiento del tipo descrito en la Sección [2a-523 \(1\)](#) o [2a-523 \(3\)](#) (a) o, de ser acordado, despues de otro incumplimiento del arrendatario, si el arrendador cumple con la subsección (2), el arrendador puede recuperar del arrendatario como daños:
 - (a) para bienes aceptados por el arrendatario y no embargados ni entregados al arrendador, y para conformar bienes perdidos o dañados dentro de un plazo comercialmente razonable despues de que el riesgo de perdida pase al arrendatario (Sección [2a-219](#)), (i) devengado y la renta no pagada a la fecha de la entrada de la sentencia en favor del arrendador, (ii) el valor presente a partir de la misma fecha de la renta por el término del arrendamiento que restaba del acuerdo de arrendamiento y (iii) cualquier daño fortuito permitido bajo la Sección [2a-530](#), menos gastos ahorrados como consecuencia del incumplimiento del arrendatario; y
 - (b) para bienes identificados en el contrato de arrendamiento si el arrendador no puede, despues de un esfuerzo razonable para disponer de ellos a un precio razonable o las circunstancias indican razonablemente que el esfuerzo sera inútil, (i) renta acumulada y no pagada a la fecha de entrada de juicio a favor del arrendador, (ii) el valor presente apartir de la misma fecha de la renta por el término del arrendamiento que restaba del acuerdo de arrendamiento y, (iii) cualquier daño incidental permitido según la Sección [2a-530](#), menos los gastos ahorrados en consecuencia del incumplimiento del arrendatario.
- (2) Excepto lo dispuesto en la subsección (3), el arrendador debera mantener para el arrendatario el término del arrendamiento restante del contrato de arrendamiento, cualquier mercancía que haya sido identificada en el contrato de arrendamiento y esté bajo el control del arrendador.
- (3) El arrendador puede disponer de los bienes en cualquier momento antes de la recolección de la sentencia por los daños y perjuicios obtenidos conforme a la subsección (1). Si la disposición es anterior al final del plazo del arrendamiento restante del contrato de arrendamiento, la recuperación del arrendador contra el arrendatario por daños se rige por la Sección [2a-527](#) o la Sección [2a-528](#), y el arrendador hará que se proporcione un crédito apropiado contra una sentencia por daños y perjuicios en la medida en que el monto de la sentencia exceda la recuperación disponible de conformidad con la Sección [2a-527](#) o [2a-528](#).
- (4) El pago de la sentencia por los daños y perjuicios que se obtengan de conformidad con la subsección (1) faculta al arrendatario para el uso y posesión de los bienes

que luego no fueron eliminados por el término del arrendamiento restante y de acuerdo con el contrato de arrendamiento .

- (5) Despues del incumplimiento por el arrendatario en virtud del contrato de arrendamiento del tipo descrito en la Sección 2a-523 (1) o Sección 2a-523 (3) (a) o, si se acuerda, despues de otro incumplimiento del arrendatario, un arrendador que se considera que no tiene derecho a alquiler bajo esta sección, sin embargo, se le debe otorgar indemnización por no aceptación según la Sección 2a-527 o la Sección 2a-528 .

§ 2a-530. LOS DAÑOS INCIDENTALES DEL ARRENDADOR.

Los daños incidentales a un arrendatario perjudicado incluyen cualquier cargo, gasto o comisión comercialmente razonable en que se incurra para detener la entrega, en el transporte, el cuidado y la custodia de los bienes despues del incumplimiento del arrendatario , en relación con la devolución o la disposición de los bienes o defecto.

§ 2a-531. PERMANECIENDO A DEMANDAR A TERCEROS POR DAÑOS A LAS MERCANCÍAS.

- (1) Si un tercero se ocupa de bienes que han sido identificados en un contrato de arrendamiento para causar una lesión procesable a una de las partes en el contrato de arrendamiento (a) el arrendador tiene un derecho de acción contra el tercero, y (b) el arrendatario también tiene derecho de acción contra el tercero si el arrendatario:
 - (i) tiene una garantía real sobre los bienes ;
 - (ii) tiene un interés asegurable en los bienes ; o
 - (iii) asume el riesgo de pérdida en virtud del contrato de arrendamiento o, desde la lesión, asumió que el riesgo frente al arrendador y los bienes se han convertido o destruido.
- (2) Si en el momento de la lesión, el demandante no soportó el riesgo de pérdida en contra de la otra parte del contrato de arrendamiento y no existe un acuerdo entre ellos para la disposición de la recuperación, su demanda o solución , sujeto a su propio interés, es como fiduciario para la otra parte en el contrato de arrendamiento.
- (3) Cualquiera de las partes con el consentimiento de la otra persona puede demandar en beneficio de quien corresponda.

§ 2a-532 DERECHOS DEL ARRENDADOR AL INTERÉS RESIDUAL.

Además de cualquier otra recuperación permitida por este Artículo u otra ley, el arrendador puede recuperar del arrendatario un monto que compensará por completo al arrendador por cualquier pérdida o daño al interés residual del arrendador en los bienes causado por el incumplimiento del arrendatario .

**CODIGO COMERCIAL UNIFORME
ARTÍCULO 2B
LICENCIAS**

CONFERENCIA NACIONAL DE COMISIONADOS

SOBRE LEYES ESTATALES UNIFORMES

10 de marzo de 1998

Borrador

**CODIGO COMERCIAL UNIFORME
ARTÍCULO 2B
LICENCIAS**

Con notas

**COPYRIGHT 1997
POR
EL INSTITUTO DE DERECHO AMERICANO**

Y

**CONFERENCIA NACIONAL DE COMISIONADOS
SOBRE LEYES ESTATALES UNIFORMES**

Las ideas y conclusiones aquí expuestas, incluidos los borradores de la legislación propuesta, no han sido transmitidas por la Conferencia Nacional de Comisionados sobre Leyes Estatales Uniformes o el Comité de Redacción. No reflejan necesariamente las opiniones del Comité, Reporteros o Comisionados. El lenguaje estatutario propuesto, en su caso, no puede utilizarse para determinar el significado legislativo de cualquier ley final promulgada.

PREFACIO

INFORMACIÓN EDAD EN CONTRATOS

La UCC ha otorgado a las partes en las ventas tradicionales de bienes un marco legal bien entendido para establecer la formación del contrato, los términos y los derechos de cumplimiento. Es oportuno ahora adaptar este marco a la era digital ya los nuevos productos y servicios de información que impulsarán cada vez más el Comercio Electrónico Global ... El artículo 2B puede ser un primer paso fuerte hacia un marco legal común para la información digital y las licencias de software. *Carta de CSPP, 19 de noviembre de 1997 (una coalición de once grandes empresas manufactureras)*

En los Estados Unidos, cada gobierno estatal ha adoptado el [UCC]. ... [El artículo 2B está] trabajando para adaptar el UCC al ciberespacio. ... La administración apoya la pronta consideración de estas propuestas y la adopción de una legislación uniforme por todos los estados. *Informe de la Casa Blanca, Marco para el Comercio Electrónico Global, (1 de julio de 1997).*

INTRODUCCIÓN

El artículo 2B se ocupa de las transacciones de información; Se centra en las transacciones relacionadas con las "industrias del copyright". Por lo tanto, se refiere a transacciones y temas que en gran parte nunca han sido cubiertos por la UCC. De las transacciones cubiertas, **solo** se han considerado contratos de software dentro de la UCC. Incluso para software, la cobertura en la UCC es limitada hoy. Pero el *artículo 2B no es solo un estatuto de contrato de software*. El otro tema para el que se utilizan los contratos de licencia se rige hoy no por la UCC, sino por el derecho común. Parte del proyecto implica acomodar las diversas tradiciones legales.

Sin embargo, en la economía digital moderna, estas industrias y temas están convergiendo rápidamente. Las líneas de demarcación son cada vez menos importantes mientras que las empresas convergen en una industria multifacética con preocupaciones comunes. Esa industria convergente supera en importancia al sector de fabricación de bienes en nuestra economía. Está creciendo rápidamente. Sin embargo, las industrias de derechos de autor y las transacciones de información afectadas por el Artículo 2B implican un tema totalmente diferente del enfoque tradicional de UCC en bienes. En las transacciones del artículo 2B, el valor se encuentra en los intangibles, la información y los derechos asociados para usar la información.

El artículo 2B proporciona un marco para las relaciones contractuales entre las industrias a la vanguardia de la era de la información. La medida del proyecto radica en su capacidad para acomodar la diversidad de prácticas. Evaluar el equilibrio logrado depende de nuestra perspectiva, sin embargo, como se indica a continuación, el artículo 2B distribuye beneficios entre las distintas partes.

Beneficios y Posiciones en Proyecto de artículo 2B por parte

Beneficios generales

- + crea una estructura equilibrada para la contratación electrónica
- + reduce la incertidumbre y la no uniformidad de la ley de licencias
- + proporciona hoja de ruta de derecho contractual para industrias convergentes
- + confirma la libertad de contrato en las transacciones comerciales
- + proporciona un marco para el uso de agentes electrónicos
- + extiende las reglas de formación de contrato de UCC a la configuración de derecho común

- + innova el concepto de transacción en el mercado masivo
- + establece una fuerte protección para el contenido informativo publicado
- + reconoce la formación de contrato en capas que ocurre a lo largo del tiempo
- + clarifica la aplicabilidad de formularios estándar en ofertas comerciales
- + presenta una solución para la batalla de formas
- + aplica el concepto de "incumplimiento material" para ambas partes
- + establece estándares de desempeño para contratos de Internet
- + establece reglas de derecho contractual para presentaciones de ideas
- + ajusta el estatuto de fraudes a las transacciones de información
- + proporciona reglas de antecedentes para los contratos de subcontratación y desarrollo
- + define la relación entre minorista, editor y usuario final
- + refina los estándares para la ejecución de la regla de daños y perjuicios
- + permite a las partes contratar un rendimiento específico
- + proporciona interpretaciones estándar para los términos de la subvención
- + aclara la obligación de mitigar los daños
- + coloca un límite de proporcionalidad en daños consecuentes

Beneficios del licenciatario

- + establece normas aplicables de elección de la ley para Internet
- + crea elecciones contractuales viables de reglas del foro
- + establece orientación para el procedimiento de atribución en contratos electrónicos
- + establece la aplicabilidad de licencias de mercado masivo
- + crea un método para contratar en Internet
- + excluye daños consecuenciales por contenido informativo publicado
- + aclara el significado y el efecto de los términos de satisfacción subjetiva
- + establece una guía sobre el significado de las concesiones de licencia
- + establece control y protecciones sobre la transferibilidad de una licencia
- + reserva de título en una copia efectiva de todas las copias realizadas
- + trata con efecto sobre la garantía de modificación del código del programa
- + codifica el tratamiento contractual de dispositivos limitadores electrónicos
- + reconcilia la inspección con material confidencial vulnerable
- + establece orientación sobre los procedimientos para modificar los contratos en curso
- + confirma que excediendo una licencia como incumplimiento de contrato
- + establece un estándar para la conexión del recurso y los daños consecuentes
- + aclara el derecho a la recuperación judicial en licencias

Beneficios del licenciatario

- + crea un reembolso sin costo justo al rechazar la licencia del mercado masivo
- + crea protecciones de procedimiento para contratos de mercado masivo
- + crea derecho de disfrute tranquilo
- + codifica que la publicidad puede crear garantía expresa
- + establece que las garantías del minorista no son rechazadas por la licencia del editor
- + crea una regla de corrección de errores para transacciones de Internet para el consumidor
- + crea una garantía para la exactitud de los datos
- + amplía la garantía de aptitud implícita
- + crea una garantía de integración de sistema implícita
- + requiere descargos de responsabilidad en un registro (por ej., escritura)
- + crea derechos de licencia implícitos
- + crea transferencia temprana de derechos de propiedad informativos
- + hace que las licencias de mercado masivo sean transferibles
- + habilita financiamiento sin consentimiento del licenciatario
- + confirma la regla de oferta conforme para las transacciones masivas del mercado
- + crea derecho a exigir una cura en los contratos comerciales
- + aumenta a las personas a quienes se aplican las garantías para todos los tipos de daños
- + impone lanzamientos sin consideración
- + rechaza la teoría del artículo 2A de que todas las fallas en el pago oportuno justifican la cancelación
- + impone un término que estipula que no se puede cancelar una licencia

- + limita la autoayuda electrónica por parte del licenciatante
- + presupone un término perpetuo en algunas licencias de software

Algunos problemas en los que no se produce ningún cambio

- + reglas de protección al consumidor no relacionadas con la electrónica
- + relación entre el contrato y la ley de propiedad intelectual
- + obligación contractual de buena fe
- + indisponibilidad en los contratos de software
- + Artículo 2 Reglas de formación de contratos
- + reglas de oferta firmes
- + aplicabilidad de modificaciones y sin cláusulas de modificación oral.
- + regla de prueba de libertad condicional
- + efecto de las cláusulas de fusión
- + tratamiento de "términos abiertos"
- + interpretación de "términos de envío"
- + garantías expresas no publicitarias
- + efecto del curso del trato, etc.
- + garantía de comerciabilidad
- + descargo de garantías implícitas
- + Artículo 2, reglas sobre garantías acumulativas y conflictivas.
- + incumplimiento material estándar bajo la ley común
- + Reglas del artículo 2 sobre contratos a plazos.
- + derechos a una garantía adecuada
- + reglas de repudio
- + regla de licitación perfecta en transacciones de mercado masivo
- + reglas sobre licitación de entrega de una copia
- + título en un contrato de desarrollo

PARTE 1

CONTEXTO: REFORMA DE LA LEY Y LA UCC

Moderna Economía y Reforma Legislativa

La distinción que solía establecerse entre "bienes" y "servicios" no tiene sentido, porque gran parte del valor provisto por la empresa exitosa ... conlleva servicios [e información].

La década de 1990 fue testigo de un cambio en la fuente de valor y producción de valor en la economía. El sector de servicios ahora domina. La industria de la información excede en tamaño a la mayoría de los sectores manufactureros. La industria del entretenimiento fue la primera industria internacional de la posguerra en los Estados Unidos. La industria en línea es la más reciente. La industria del software, que proporciona el combustible básico para la era de la información, no existía en la década de 1950. Hoy, sus productos desafían la ley tradicional en comercio internacional, impuestos, propiedad intelectual y contrato.

Los contratos que involucran información no son equivalentes a las transacciones en bienes. Los contratos enfatizan diferentes problemas y ponen en juego una estructura de política social muy diferente sobre cuándo y en qué medida el riesgo de responsabilidad debe ser creado e impuesto contra el proveedor del tema del contrato.

Historia del proyecto

Aunque hoy en día implica la participación de películas, grabaciones, música, publicaciones, banca e industrias en línea, el artículo 2B comenzó con un enfoque en los problemas del contrato asociados con las licencias de software ya que muchas de esas transacciones se incluyeron dentro del alcance del Artículo 2, estatuto que se ocupa de las **ventas de bienes**. El proyecto se centró desde el principio en toda la gama de contratos en esta industria, incluidos los mercados de masas y los marcos de transacciones comerciales.

Conforme a la ley moderna de derechos de autor, el software y la mayoría de los demás productos digitales se rigen por un régimen de derechos de propiedad intelectual en virtud del cual el titular de los derechos de autor tiene el derecho exclusivo de

autorizar o realizar copias adicionales de la obra, distribuir el trabajo en copias, del trabajo, y hacer modificaciones del trabajo (los llamados trabajos derivados). Este régimen de derecho de autor (junto con otros derechos de propiedad intelectual) crea una ley de propiedad muy diferente de la que se asocia con los bienes y otorga importancia a los términos contractuales relacionados con la transferencia de subvenciones o la restricción de derechos en el tema intangible. En este sentido, el software y otros productos digitales son tratados en la ley más como manuscritos y películas, que televisores y automóviles. A pesar de que un comprador adquiere una copia del trabajo,

Esta diferencia subyacente, junto con la facilidad de copia involucrada en los productos digitales modernos, causa fuertes diferencias en las prácticas de contratación. Las diferencias solo se mejoran con el desarrollo de Internet y los servicios en línea como una característica importante del comercio contemporáneo, ya que estos sistemas permiten la transferencia de información sin la intermediación de objetos tangibles. De hecho, en el mercado moderno de la información se vislumbra un conflicto importante entre sistemas en los que el usuario final tiene en su propia máquina el software y otros activos de información necesarios para su negocio, en comparación con sistemas que utilizan comunicaciones rápidas y capacidades de Internet para habilitar ese fin usuario para emplear sin problemas software y otros activos de información ubicados a cientos o miles de millas de distancia en el "ciberespacio".

Durante varios años, los comités de NCCUSL, ABA y otros grupos examinaron las consecuencias de una discrepancia en el concepto entre la ley contractual para definir las relaciones relacionadas con la venta de bienes (artículo 2) y las relaciones contractuales en las que la información (o más generalmente, los intangibles) fueron la pieza central de la transacción y el formato contractual más a menudo implica una licencia, en lugar de una venta. La conclusión de estos comités y de los representantes de las industrias de la información conlleva dos observaciones básicas:

1. Distinto de las ventas. Las transacciones de información y, especialmente, las transacciones que implican la licencia de información, difieren sustancialmente de las transacciones que involucran la venta o arrendamiento de **bienes**. Las diferencias se manifiestan tanto en la naturaleza condicional de la transacción como en que el valor no se encuentra en la propiedad tangible, sino en la información y los derechos que son separables de los tangibles. De hecho, cada vez más no se necesitan elementos tangibles para transmitir información en línea o en transacciones electrónicas. Un cuerpo de ley adaptado a las transacciones cuyo propósito es pasar el título de propiedad tangible no puede simplemente aplicarse a transacciones cuyo propósito era transmitir derechos sobre propiedad e información intangibles. Se necesitaba un tratamiento separado de esta clase de transacciones comercialmente importante.

2. Significado comercial. La importancia comercial de la industria de la información es obvia. El software y las tecnologías de información relacionadas representan más del 6% del producto nacional bruto y el tamaño de la industria sigue creciendo. Agregar otras industrias (publicación, películas, sistemas en línea) aumenta la cifra a una gran parte de la economía. El tratamiento de la información digital, tanto en el derecho de propiedad intelectual como en el derecho contractual, se ha convertido en un foco principal del debate contemporáneo. Estas industrias y las transacciones que realizan son factores importantes en el panorama comercial más que suficientes para justificar la cobertura en un código **comercial**.

Proceso deliberativo

Estas conclusiones se alcanzaron a través de un proceso de deliberación que involucró a varios comités de la Conferencia Nacional de Comisionados sobre Leyes Estatales Uniformes (NCCUSL), discusiones en el contexto de la Asociación de Abogados de Estados Unidos y la revisión de numerosos otros grupos.

Este proyecto comenzó con la recomendación de un Comité de Estudio de ABA que considere la posibilidad de desarrollar un tratamiento uniforme de los contratos de software, ya sea dentro o fuera de la UCC. Un comité de estudio posterior de NCCUSL acordó y propuso un artículo separado de la UCC para el software y los contratos relacionados. Sin embargo, poco después de eso, la industria del software se opuso. Se nombró un segundo comité de estudio. Después de una extensa consulta y revisión, se creó un Comité Especial de Contratos de Software para trabajar en forma paralela al Comité de Redacción sobre el Artículo 2 de Ventas. Este Comité Especial fue luego incluido en el Comité del Artículo 2.

El Comité de Redacción del Artículo 2 llegó a la conclusión de que un enfoque apropiado sería desarrollar una configuración de "hub and spoke" para el Artículo 2 bajo el cual las licencias y las ventas serían tratadas en capítulos separados del Artículo 2 revisado, ambos capítulos están sujetos a los principios del derecho contractual general establecidos en el "centro" del artículo revisado.

Durante este período, los grupos de la industria de la información revirtieron su posición a la luz de la evolución en línea y otras áreas, y la creciente brecha entre los contratos que tratan este tema y los contratos que tratan con bienes (arrendamiento o venta). Concluyeron que el tratamiento de los contratos que afectan a sus industrias dentro de la UCC era apropiado y deseable como un medio para estandarizar la práctica y proporcionar una hoja de ruta para las áreas de contratación que están surgiendo en la economía de la información moderna. Sin embargo, la industria abogó por un artículo de la UCC sobre licencias, debido a su creencia de que el carácter único de tales transacciones merecía un tratamiento separado y que dicha separación haría el proceso de avanzar.

En julio de 1995, el Comité Ejecutivo de NCCUSL llegó a la conclusión de que el enfoque apropiado para avanzar era desarrollar un artículo de la UCC sobre las licencias y otras transacciones que involucran información. Esta decisión y los eventos que la precedieron reflejan un despertar al hecho de que la economía y el comercio modernos dentro de él ya no dependen únicamente o principalmente de las ventas de bienes. Además, la decisión implica el reconocimiento del hecho de que la información y otros

contratos de licencia conllevan consideraciones comerciales y prácticas muy diferentes de las que pueden abordarse dentro del modelo de venta de bienes.

Borradores de trabajo

Desde el principio, el proceso del artículo 2B se ha extendido a la más amplia gama posible de comentarios y comentarios. En mayor medida que en cualquier otro proyecto reciente de UCC, esto ha llevado a un compromiso activo de las opiniones de muchos grupos e individuos diferentes. Durante el período comprendido entre marzo de 1994 y el día de hoy, el Reportero y varios miembros del Comité se han reunido con representantes o miembros de una amplia gama de grupos para revisar las disposiciones de varios borradores provisionales. Más de sesenta organizaciones han estado representadas en las reuniones del Comité de Redacción. Además, a las reuniones del Comité de redacción asisten rutinariamente un gran número de abogados en ejercicio que no están afiliados a asociaciones y representantes de varias empresas. Los borradores del Artículo 2B se han discutido en más de 200 seminarios y reuniones públicas;

PARTE 2: TEMAS BASC

Ley y práctica de licenciamiento

Una transacción paradigmática implica una **licencia**, en lugar de una venta. La transacción se caracteriza por 1) la naturaleza **condicional** de los derechos o privilegios transmitidos, y 2) el **foco** en la información, en lugar de la propiedad tangible con referencia tanto al valor transmitido como a las restricciones impuestas.

Una licencia no es un arrendamiento o una venta. Ambos términos se aplican a las transferencias en bienes, más que a los derechos de información. El Tribunal Supremo describió una licencia de patente como "una mera renuncia al derecho de demandar". El Tribunal de Apelaciones del Circuito Federal declaró:

[Un] acuerdo de licencia de patente es en esencia nada más que una promesa del licenciatante de no demandar al licenciatario. . . . Incluso si está redactado en términos de "[L] licensee tiene el derecho de hacer, usar o vender X", el acuerdo no puede transmitir ese derecho absoluto porque ni siquiera el titular de la patente de X tiene ese derecho. Su derecho es meramente uno para excluir a otros de hacer, usar o vender X.

Muchas licencias regulan los derechos de propiedad intelectual. Sin embargo, hay muchas situaciones en las que se produce una licencia en ausencia de propiedad intelectual. Por ejemplo, una licencia también existe en situaciones en las que una de las partes recibe permiso para ingresar a las instalaciones físicas o la computadora de otra o cuando la propiedad que posee el licenciatante está disponible para el licenciatario. Ese modelo existe en el mundo digital en las transacciones en las que las partes tienen licencia para acceder a la computadora u otros recursos de información de un licenciatante. En el artículo 2B, esto se describe como un "contrato de acceso" que, en cuanto a los derechos de acceso a una instalación. La Sección 2B-102 define dichos contratos como un contrato "para el acceso electrónico a un recurso que contiene información, recurso para procesar información, sistema de datos u otra facilidad similar de un licenciatante, licenciatario,

Las licencias son transacciones comerciales comunes. El hecho clave es que el valor reside en los intangibles, en lugar de bienes. Uno no compra un libro para admirar el papel (bienes), sino para usar la información. Uno no adquiere software para disfrutar el disquete, sino para usar el programa, la enciclopedia u otro contenido.

La concesión de licencias es un medio dominante de comercio en la información digital y en las transacciones de información comercial. Por lo general, como una simple cuestión de derecho contractual, las restricciones de licencia son exigibles a pesar de que sus términos no reflejan los "derechos exclusivos" en derecho de autor o de patentes. De hecho, mientras muchos tribunales utilizan el artículo 2 para resolver disputas contractuales relacionadas con temas cubiertos por ese artículo, el artículo 2 nunca se ha aplicado para determinar la efectividad de las restricciones de uso. Los tribunales aplican sistemáticamente los paradigmas de la ley de licencias a los problemas relacionados con el software y los contratos en línea, donde los problemas implican hacer cumplir las restricciones sobre el uso de la información.

Los tribunales generalmente aplican los términos del contrato a menos que un término específico en un contexto particular esté en conflicto con las leyes antimonopolio federales o las doctrinas relacionadas de mal uso de patentes o derechos de autor. Por lo tanto, los tribunales han impuesto restricciones de licencia que excluyen el uso no comercial de una base de datos digital de mercado masivo, limitando el derecho de acceso al prohibir la realización de una copia de software, limitando el uso a una computadora específica, limitando el uso a las operaciones internas del licenciatario, restringiendo la redistribución a una agrupación particular de software y hardware, que impide la modificación de un juego de computadora y varias otras limitaciones contractuales. En estos y otros casos, la licencia acompañó la distribución o la entrega de una copia que permitía al licenciatario usar la información con licencia.

El artículo 2B no cambia el equilibrio entre el contrato y la ley federal. No podría hacerlo incluso si esa fuera la intención. El artículo 2B no *crea* aquí la ley de contratos: los contratos se han usado desde hace mucho tiempo para controlar las distribuciones. El artículo 2B simplemente proporciona una base más coherente y viable para las cuestiones contractuales.

Práctica comercial

Al igual que en las transacciones en bienes, las licencias abarcan una amplia gama de prácticas comerciales. El artículo 2B se centra en muchas de las transacciones comerciales más importantes en el comercio moderno. A modo ilustrativo, es útil distinguir varios tipos de licencias.

Un factor diferencia entre las licencias que se relacionan con la información transferida físicamente a un licenciatario, en contraste con las licencias que permiten que un licenciatario acceda a una ubicación (es decir, una computadora) en la que reside la información. Estos últimos contratos se usan ampliamente en Internet y en transacciones en línea.

En las transacciones en las que la información se pone a disposición en disquete o de otra manera a un licenciatario sujeto a condiciones con licencia, existe una variedad de formatos transaccionales. En algunos, un licenciatario trata directamente con el usuario final. En otros, una cadena de distribución interviene y el propietario de los derechos de autor no trata directamente con el usuario final. En cada caso, la base de la licencia reside en la existencia de derechos de propiedad intelectual en la información o, más simplemente, en el hecho de que el licenciatario tiene control sobre una fuente de la información que el licenciatario desea utilizar.

En áreas cubiertas por el Artículo 2B, la ley de derechos de autor es una fuente dominante (pero no única) de derechos de propiedad intelectual. Le da al propietario del derecho de autor el derecho exclusivo de hacer copias de su trabajo, de distribuir copias, de hacer trabajos derivados, de mostrar o realizar públicamente el trabajo, y de otros derechos. Una opción comercial básica hecha por un propietario de derechos de autor es si licenciar o vender una copia de su trabajo. En la publicación de libros y la mayoría de los registros, en la práctica actual en el mercado masivo, se venden copias. En la industria cinematográfica, las licencias son el enfoque común en referencia a los teatros que realizan públicamente las películas, mientras que en el mercado de consumo, las copias se venden o se arriendan (con una licencia que excluye el rendimiento público) por un breve período de tiempo. El software normalmente tiene licencia, aunque la distribución de juegos de computadora con frecuencia implica la venta de copias.

Un método de distribución ocurre cuando el propietario de los derechos de autor (o su agente) contrae directamente con el licenciatario. Esto es común en los mercados que incluyen software para sistemas informáticos grandes o complejos y bases de datos con un valor comercial significativo y un costo por uso. También es característico de las licencias en las industrias de publicación y entretenimiento. En la industria del software, las licencias directas (comúnmente en acuerdos de forma estándar) pueden transferir una copia del software al licenciatario sujeto a restricciones contractuales expresas en el uso. Cada vez más, en lugar de hacerlo en un disco, las copias se trasladan electrónicamente al sitio del titular de la licencia. En un futuro cercano, un formato de licencia adicional implicará la no entrega de software, pero el acceso y uso con licencia de elementos de software por períodos breves, según sea necesario. Incluso hoy, en muchas relaciones de licencia,

Términos comunes, pero no necesariamente uniformes, limitan el uso a un sistema designado, para fines específicos (por ejemplo, uso interno solamente), sujeto a condiciones de confidencialidad, limitaciones de transferibilidad y restricciones similares aplicables al acuerdo comercial. Un elemento central de este método de distribución es reconocer que los casos mantienen uniformemente que cargar software en una computadora e, incluso, moverlo automáticamente de una parte de la memoria a otra parte, constituye una copia del software que está dentro del exclusivo propietario del copyright derechos.

Las licencias directas también incluyen muchas relaciones contractuales en las que se desarrolla información (software, texto, películas) para el licenciatario. Aquí, es común que las empresas más pequeñas o individuos sean licenciantes con grandes licenciatarios corporativos. Esto, por supuesto, ilustra un punto importante en la combinación general de derechos y problemas contractuales. Mientras que los grandes proveedores de software son factores importantes como licenciantes, la industria del software en general está formada por un gran número de pequeños licenciantes. Esto es igualmente claro en los lugares de entretenimiento y publicación.

Al igual que en otras áreas, las licencias comerciales también se producen en el contexto de una distribución más amplia y utilizan cadenas de distribución. Estas no son análogas a las cadenas de distribución empleadas en el mercado de venta de bienes debido al tema intangible y la superposición de los derechos de propiedad intelectual que incluyen el derecho exclusivo de **distribuir** copias. Si bien simplifica en gran medida la cuestión, es útil discutir dos marcos distintos.

El primero implica el uso de una copia maestra y es común en la industria cinematográfica y en los contratos de software. En este marco, un "distribuidor" recibe acceso a una única copia maestra del trabajo de información y una licencia para distribuir copias adicionales o para realizar y realizar públicamente una copia. Por ejemplo, Correl Software puede licenciar a un distribuidor para permitir que su software se cargue en las computadoras o videojuegos del distribuidor. El contrato contendrá una serie de términos. Correl puede limitar el distribuidor a no más de 1,000 para ser distribuido solo en las computadoras y solo si está sujeto a una licencia de usuario final. Dado que tanto la realización de copias como la distribución de copias están dentro del alcance de los derechos de autor del propietario, los actos que quedan fuera de las limitaciones contractuales son infracciones así como incumplimientos contractuales.

Una metodología alternativa usa copias reales del software. Aquí, por ejemplo, Quicken puede licenciar a un distribuidor para distribuir su software de contabilidad en paquetes proporcionados al distribuidor por Quicken. Aquí se utiliza una licencia en la industria del software, aunque algunas otras industrias pueden vender copias al distribuidor para su reventa. En la licencia, se le

puede permitir al distribuidor distribuir copias a los minoristas, siempre que se cumplan ciertas condiciones, tales como las condiciones de pago, la conservación del embalaje original y la eventual distribución final del usuario que se produzca bajo una licencia de usuario final. Dado que el derecho de distribución es un derecho exclusivo de la ley de derechos de autor, las distribuciones fuera de la licencia infringen los derechos de autor.

En ambas secuencias, el producto de información llega finalmente a un usuario final. Si lo hace en una cadena de distribución ordinaria que cumple con las licencias de distribución, el usuario final está en posesión legítima de una copia. Si la distribución implicó ventas de copias, no se requiere nada más. El usuario final es el propietario de la copia. La ley de derechos de autor detalla los derechos limitados que fluyen al propietario de la copia (por ejemplo, para distribuirla, hacer una copia de seguridad si es software, hacer algunos cambios esenciales para usar si su software). No existe una relación contractual directa entre el propietario del derecho de autor y el "usuario final".

Sin embargo, si el propietario de los derechos de autor eligiera un marco de licencia, dada la estructura de las transacciones, el derecho del usuario final a "usar" (por ejemplo, copiar) el software depende de la licencia del usuario final. Típicamente, esto se caracteriza como una licencia del productor para el usuario final. Crea una relación contractual directa que de otro modo no existiría y que, a la luz de los conceptos de privacidad, podría no estar implícita entre **estas** partes. El contrato, entonces, en este punto, salta más allá de la cadena de distribución y crea un enlace directo al productor por parte del usuario final. También es, en esta secuencia, el único contrato que permite al usuario final hacer copias del software en su propia máquina.

Naturaleza de un estatuto comercial

La filosofía fundamental del artículo 2B se centra en apoyar la elección contractual y la expansión comercial en la contratación de información. Además, un tema importante tiene cada vez más fuerza a medida que la revolución tecnológica en Internet y contextos similares se expande. Ese tema implica la necesidad de crear y preservar lo más amplio posible un campo de expresión y comunicación, comercial o no, de ideas, imágenes y hechos; material que este borrador se refiere como "contenido informativo".

Contenido informativo

En este último tema, la convergencia de la tecnología y la evolución de la era de la información en la que trabajamos conlleva un cambio fundamental en nuestra sociedad y en cómo las personas interactúan, comercian y establecen relaciones comerciales. El contenido de la información se ha vuelto comercialmente importante, pero esa importancia no disminuye su papel político o social. A medida que evolucionan las reglas contractuales, los temas básicos de la Primera Enmienda y otras políticas para alentar un discurso vibrante sobre temas importantes o, incluso, temas sin importancia, deben seguir siendo centrales en la forma en que la ley aborda los problemas en esta nueva era. Incluso si el contenido informativo se ha convertido en un producto comercial importante (lo que tiene), no debemos olvidar que el contenido de la información y su comunicación en un mercado de ideas sigue siendo igualmente relevante para las normas políticas y sociales en este país. La idea de una mercancía o un producto, cuando se aplica a la información, no transforma elementos importantes de esta cultura en simples activos comerciales. Lo que hacemos aquí afecta no solo la comercialización de la información, sino también los valores sociales que su distribución siempre ha tenido en esta sociedad.

La idea de que el contenido de la información se convierte en algo completamente diferente si el proveedor o el autor lo distribuye comercialmente difícilmente puede ser una premisa. La comercialización (que es controlar quién recibe la información o cobrar una tarifa por su recepción) no es incompatible con el papel de la información en los lugares políticos, sociales y de otro tipo de la cultura moderna. De ser así, los periódicos, libros, televisión, películas, juegos de video y otras fuentes modernas de contenido de información para el público en general o para grupos especializados no podrían existir. Lo que hacemos en el artículo 2B al crear (o evitar) un riesgo de responsabilidad, al permitir (o excluir) al autor controlar la distribución de sus ideas,

Estos valores defienden energéticamente un enfoque del derecho contractual en este campo que no grava, sino que apoya los incentivos para la distribución de información y su distribución. Ese tema impregna este borrador.

Libertad de contrato

La filosofía en las disposiciones de la UCC sobre derecho mercantil se basa en dos supuestos básicos sobre el derecho de contratos comerciales. El primer tema de derecho comercial asume que una función del derecho contractual es preservar la libertad de contrato. Esto impregna a la UCC: "Este artículo se vio muy influenciado por el principio fundamental del derecho consuetudinario tal como se desarrolló con respecto a los contratos de arrendamiento de bienes: la libertad de las partes contratantes ... Estos principios incluyen la capacidad de las partes para variar el efecto de las disposiciones del Artículo 2A, sujeto a ciertas limitaciones, incluidas aquellas que se relacionan con las obligaciones de buena fe, diligencia, razonabilidad y cuidado".

La idea de la flexibilidad del contrato está integrada en la teoría general del derecho contractual. La idea de que las partes tienen libertad para elegir los términos puede justificarse de varias maneras. Conduce a una preferencia por las leyes que proporcionan reglas de fondo, que desempeñan una función predeterminada o de relleno en una relación de contrato. Se aplica una regla predeterminada si las partes no aceptan lo contrario. Una norma por defecto debería coincidir con la práctica esperada o

convencional de una manera que proyecte un impacto favorable (según lo juzga la política relevante) en la contratación y que puede ser variada por las partes contratantes. Esto está en contraste con las reglas que dictan términos y regulan el comportamiento. Como práctica, las reglas predeterminadas son comunes en contextos comerciales, mientras que las leyes de los consumidores contienen muchas reglas fijas diseñadas para proteger al consumidor contra el sobreexplotación.

Un Informe Blanco sobre el comercio mundial de información insistía en el enfoque no reglamentario y de libertad contractual adoptado en la legislación estadounidense moderna y en el Artículo 2B como la metodología principal para asignar derechos y riesgos en la economía de la información.

Reglas predeterminadas

La segunda premisa de la ley comercial define la codificación como un medio para facilitar la práctica comercial. Esto se aborda en este borrador mediante un esfuerzo para identificar patrones existentes de práctica comercial y para seguir una presunción de que el objetivo de la redacción es identificar, clarificar y, cuando sea necesario, validar los patrones existentes de contratación en la medida en que no sean inconsistentes con una moderna política social. Grant Gilmore lo expresó en los siguientes términos:

Los principales objetos de los delineantes de la legislación comercial general. . . deben ser precisos y no ser originales. Su intención es asegurar que si una transacción determinada . . . se inicia, tendrá un resultado específico; intentan establecer como una cuestión de derecho la conclusión que la comunidad empresarial, aparte del estatuto . . . da a la transacción en cualquier caso. Pero el logro de esos objetivos modestos es una tarea de considerable dificultad.

Para ser precisos y no originales, se refiere a la práctica comercial como un estándar apropiado para medir el derecho contractual apropiado, a menos que una política compensatoria clara indique lo contrario o el acuerdo contractual amenace el daño a los intereses de terceros que la política social desea proteger. Las leyes de contratos uniformes no regulan la práctica. Lo sostienen y lo facilitan. Los beneficios de la codificación residen en la definición de principios coherentes con la práctica comercial en los que se puede confiar y que son fácilmente discernibles y comprensibles para las partes comerciales.

En nuestro contexto, la mejor fuente de reglas sustantivas por defecto no se encuentra en un modelo teórico, sino en referencia a la práctica comercial y comercial. Esto no es una simple fe en fuentes empíricas para la ley comercial. Se deriva de la realidad de que, aunque no sepamos cómo interactúa la ley con la práctica contractual, se seguirán tomando decisiones sobre el derecho contractual. En esas decisiones, deberíamos remitirnos para orientación a la acumulación de elecciones prácticas hechas en transacciones reales. El objetivo es una congruencia entre la premisa legal y la práctica comercial, de modo que las transacciones adoptadas por partes comerciales logren resultados comerciales. Reglas de antecedentes vinculadas a lo ordinario,

Sin embargo, las transacciones van desde un trato casual entre dos individuos en una venta de garaje hasta transacciones entre negocios sofisticados que emplean a múltiples abogados y afectan a miles de millones de dólares en negocios. El enfoque necesario no es redactar normas que cada parte diseñe a la medida de cada caso, sino seleccionar un marco intermedio o ordinario cuyos contornos sean apropiados, pero cuyos términos se modificarán en los entornos más sofisticados. Los artículos de UCC diseñan reglas predeterminadas que son aceptables en las transacciones ordinarias donde pueden usarse con frecuencia sin interrupciones o negociaciones costosas.

Superposición de la propiedad intelectual

Muchos, pero no todos, el tema informativo en los intercambios comerciales recibe protección bajo la ley federal de propiedad intelectual. En la mayoría de los casos, la ley de patentes y derechos de autor no afecta el derecho contractual; ellos coexisten con ella. El artículo 2B no crea la ley de contratos como una opción en este campo. Durante muchos años, los propietarios de propiedad intelectual han contratado la distribución selectiva de su propiedad y han establecido límites en el uso contratado. La ley de licencias refleja esta amplia y prolongada práctica contractual y, en general, permite que las opciones contractuales, sujetas solo a restricciones específicas en la ley de propiedad federal, a restricciones antimonopolio en algunos contratos en algunos entornos y en algunos tipos limitados de reclamaciones o contextos, a sobrepasando las políticas federales obligatorias.

Como se establece en la Ley de Derechos de Autor, la ley de propiedad federal se opone a la ley estatal que crea derechos equivalentes a los derechos de propiedad creados bajo derechos de autor. Pero, como un asunto tanto práctico como conceptual, los derechos de autor (o patentes) generalmente no excluyen o previenen el derecho contractual. De hecho, los contratos son esenciales para usar la propiedad propia, incluso cuando la propiedad es tangible, y mucho menos cuando es intangible. Un contrato define los derechos entre las partes del acuerdo, mientras que un derecho de propiedad crea derechos contra todo el mundo. No son equivalentes

Existen importantes problemas aquí. La ley federal de propiedad intelectual, así como otras leyes y reglamentos federales, establecen límites específicos, existentes y reconocidos en el contrato. Estas incluyen restricciones a la transferibilidad, requisitos de registro en algunos casos, un concepto de fraude y la exigibilidad de los derechos de propiedad contra los compradores de buena fe. Una ley estatal desarrollada en el contexto de estas reglas **específicas** y existentes *no puede* ignorarlos. Si bien los temas del derecho comercial estatal podrían preferir una regla de que un acreedor garantizado puede crear y hacer cumplir el interés de un acreedor en los derechos de una licencia, la ley federal impide cualquier transferencia de los derechos de una licencia en una licencia no exclusiva sin el consentimiento del licenciatario. Una regla predeterminada que ignora esta disposición preventiva crea trampas verdaderas para los incautos. En este borrador, se evitan en la medida de lo posible, aunque en varias situaciones, hay disposiciones que empujan contra reglas federales explícitas en la medida de lo razonablemente posible.

Esta interacción de la ley estatal y los rendimientos federales específicos establece reglas predeterminadas que, en algunos casos, no corresponden al tratamiento de problemas análogos en otras partes de la UCC. Esto es cierto, por ejemplo, con respecto a la transferibilidad del interés de una licenciatario en una licencia no exclusiva. La ley federal reflejada en una serie de casos sostiene que el interés del licenciatario **no** es transferible sin el consentimiento del licenciatario. La justificación de esta regla se discute en las notas relevantes de este borrador, pero el principio, que contradice algunas suposiciones de la ley estatal sobre la transferibilidad, se sigue en el borrador. De manera similar, en la ley de patentes y derechos de autor no existe ningún concepto de compra de buena fe contra un reclamo de infracción y este principio limita la capacidad de una parte que toma fuera de los términos de una licencia para reclamar aislamiento de infracción y otros reclamos de propiedad basados en hacer o Conservar copias o usos no autorizados. El borrador corresponde a este enfoque de ley federal. Además, la ley de copyright excluye la transferencia de la propiedad de los derechos de autor en ausencia de un escrito que transmita la titularidad. Al debatir los contratos de desarrollo, este borrador refleja esa limitación,

Estas disposiciones reflejan una política de correspondencia de reglas, además del simple reconocimiento de que la ley federal prevalece sobre la ley estatal contraria. Existen otras situaciones en las que las leyes y políticas federales configuran la ley y la práctica, pero la naturaleza de ese rol es menos clara y, por lo general, más controvertida. El artículo 2B adopta una posición de neutralidad en tales asuntos, dejándolos para ser determinados bajo la ley federal.

Esto ocurre principalmente con respecto a las políticas federales que gestionan la competencia en virtud de antimonopolio y teorías similares de mal uso de la propiedad intelectual y a la aplicación de la política federal sobre la disponibilidad de información distribuida públicamente para el uso leal y las aplicaciones de dominio público. Por lo general, al determinar si las pólizas se aplican o cuándo se aplican, los tribunales aceptan que generalmente prevalece la ley de contratos, pero preguntan si una cláusula particular de un contrato en particular entra en conflicto con las políticas federales cuando se compara con el rol general de los contratos en la economía y el sistema legal. Hasta dónde llegan las políticas federales sigue en disputa. No es sorprendente que, a la luz de las transformaciones y los cambios económicos producidos por la tecnología de la información digital, la definición del alcance apropiado de los derechos como una cuestión de derecho de propiedad federal haya sido controvertida; No se resuelve a pesar de largos períodos de negociación y discusión política. Los problemas en disputa son cuestiones de ley y política federal. Deben ser resueltos por los tribunales y el Congreso, en lugar de a través de la legislación estatal. El artículo 2B no toma posición alguna sobre estas cuestiones de política, sino que simplemente proporciona un marco genérico de derecho de contratos para aumentar y traer a la forma moderna la compleja red existente de derecho común, código y práctica general de la industria.

LICENCIAS **TABLA DE CONTENIDO**

PARTE 1

PROVISIONES GENERALES

SECCIÓN 2B-101. TÍTULO CORTO.

SECCIÓN 2B-102. DEFINICIONES

[UN. Alcance y términos generales]

SECCIÓN 2B-103. ALCANCE.

SECCIÓN 2B-104. TRANSACCIONES SUJETAS A OTRAS LEYES.

SECCIÓN 2B-105. RELACIÓN CON LA LEY FEDERAL.

SECCIÓN 2B-106. EFECTO DEL ACUERDO; REGLAS DE CONSTRUCCIÓN; TEMAS DECIDIDOS COMO ASUNTO DE DERECHO.

SECCIÓN 2B-107. ELECCIÓN DE LA LEY EN TRANSACCIONES JURISDICCIONALES MÚLTIPLES.

SECCIÓN 2B-108. ELECCIÓN CONTRACTUAL DEL FORO.

SECCIÓN 2B-109. INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO; INCUMPLIMIENTO DE MATERIAL.

SECCIÓN 2B-110. CONTRATO O CLÁUSULA INCONSCIBLE.

SECCIÓN 2B-111. MANIFIESTO ASENTENTE.

SECCIÓN 2B-112. OPORTUNIDAD PARA REVISAR; REEMBOLSO.

[SEGUNDO. Contratos electrónicos: en general]

SECCIÓN 2B-113. RECONOCIMIENTO LEGAL DE REGISTROS ELECTRÓNICOS Y FIRMAS AUTORIZACIONES.

SECCIÓN 2B-114. RECHAZO COMERCIAL DEL PROCEDIMIENTO DE ATRIBUCIÓN.

SECCIÓN 2B-115. EFECTO DE REQUERIR UN PROCEDIMIENTO DE ATRIBUCIÓN COMERCIALMENTE INCRASABLE.

SECCIÓN 2B-116. DETERMINANDO A QUIEN LA ATRIBUCIÓN DE UNA AUTENTICACIÓN ELECTRÓNICA, MENSAJE, REGISTRO O RENDIMIENTO DEBE SER ATREGUIDA A UNA PERSONA EN PARTICULAR.

SECCIÓN 2B-117. PROCEDIMIENTO DE ATRIBUCIÓN PARA LA DETECCIÓN DE CAMBIOS Y ERRORES; EFECTO DE LAS DEFENSAS DE CONSECUENCIA DE LOS USUARIOS.

SECCIÓN 2B-118. ERRORES ELECTRÓNICOS: DEFENSAS DEL CONSUMIDOR.

SECCIÓN 2B-119. PRUEBA DE AUTENTICACIÓN; OPERACIONES DE AGENTES ELECTRONICOS.

SECCIÓN 2B-120. MENSAJES ELECTRÓNICOS: TIEMPO DE CONTRATO; EFICACIA DEL MENSAJE; RECONOCIENDO MENSAJES.

PARTE 2

FORMACIÓN Y TÉRMINOS

[UN. General]

SECCIÓN 2B-201. REQUISITOS FORMALES.

SECCIÓN 2B-202. FORMACIÓN EN GENERAL.

SECCIÓN 2B-203. OFERTA Y ACEPTACIÓN; TÉRMINOS VARIANTES; OFERTAS CONDICIONALES

SECCIÓN 2B-204. OFERTA Y ACEPTACIÓN; AGENTES ELECTRONICOS.

SECCIÓN 2B-205. OFERTAS FIRMES.

SECCIÓN 2B-206. LANZAMIENTOS; CONTRATOS PARA IDEAS.

[SEGUNDO. Términos de los registros]

SECCIÓN 2B-207. ADOPCIÓN DE TÉRMINOS DE REGISTROS.

SECCIÓN 2B-208. MASS MARKET LICENSES.

SECCIÓN 2B-209. TÉRMINOS CUANDO EL CONTRATO SE CREÓ POR CONDUCTA.

PARTE 3

CONSTRUCCIÓN

[UN. General]

SECCIÓN 2B-301. PRUEBAS PAROLÉTICAS O EXTRASICAS.

SECCIÓN 2B-302. CURSO DE DESEMPEÑO O CONSTRUCCIÓN PRÁCTICA.

SECCIÓN 2B-303. MODIFICACIÓN Y RESCISIÓN.

SECCIÓN 2B-304. CONTINUACIÓN DE LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES.

SECCIÓN 2B-305. RENDIMIENTO BAJO TÉRMINOS ABIERTOS; TÉRMINOS QUE DEBEN ESPECIFICARSE; RENDIMIENTO A LA SATISFACCIÓN DEL PARTIDO.

SECCIÓN 2B-306. SALIDA, REQUISITOS Y NEGOCIACIÓN EXCLUSIVA.

[SEGUNDO. Interpretación y Monitoreo]

SECCIÓN 2B-307. INTERPRETACIÓN DE LA SUBVENCIÓN.

SECCIÓN 2B-308. DURACIÓN DEL CONTRATO.

SECCIÓN 2B-309. DERECHOS EN INFORMACIÓN EN PARTIDO ORIGINARIO.

SECCIÓN 2B-310. REGULACIÓN ELECTRÓNICA DEL DESEMPEÑO.

SECCIÓN 2B-311. TÉRMINOS DE ENVÍO.

PARTE 4

GARANTIAS

SECCIÓN 2B-401. GARANTÍA Y OBLIGACIONES RELACIONADAS CON EL GOCE SILENCIOSO Y LA NO INFRACCIÓN.

SECCIÓN 2B-402. GARANTÍAS EXPRESAS.

SECCIÓN 2B-403. GARANTÍA IMPLÍCITA: COMERCIABILIDAD Y CALIDAD DEL PROGRAMA DE COMPUTADORAS.

SECCIÓN 2B-404. GARANTÍA IMPLÍCITA: CONTENIDO INFORMATIVO.

SECCIÓN 2B-405. GARANTÍA IMPLÍCITA: PROPÓSITO DEL LICENCIATARIO; INTEGRACIÓN DE SISTEMA.

SECCIÓN 2B-406. DESCARGO DE RESPONSABILIDAD O MODIFICACIÓN DE LA GARANTÍA.

SECCIÓN 2B-407. MODIFICACIÓN DEL PROGRAMA DE COMPUTADORAS.

SECCIÓN 2B-408. CUMULACIÓN Y CONFLICTO DE GARANTÍAS.

SECCIÓN 2B-409. BENEFICIARIOS DE LA GARANTÍA DE TERCEROS.

PARTE 5

TRANSFERENCIA DE INTERÉS Y DERECHOS

SECCIÓN 2B-501. PROPIEDAD DE DERECHOS Y TÍTULO A COPIAS.

SECCIÓN 2B-502. TRANSFERENCIA DE INTERÉS DEL PARTIDO A FAVOR DE LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES EN TRANSFERENCIA.

SECCIÓN 2B-503. RESTRICCIONES CONTRACTUALES EN TRANSFERENCIA.

SECCIÓN 2B-504. INTERÉS DEL FINANCIERO EN UNA LICENCIA.

SECCIÓN 2B-505. EFECTO DE LA TRANSFERENCIA DE DERECHOS CONTRACTUALES.

SECCIÓN 2B-506. DELEGACIÓN DEL DESEMPEÑO; SUBCONTRATAR.

SECCIÓN 2B-507. PRIORIDAD DE LA TRANSFERENCIA POR EL LICENCIANTE.

SECCIÓN 2B-508. PRIORIDAD DE LAS TRANSFERENCIAS POR EL LICENCIATARIO.

PARTE 6

ACTUACIÓN

[UN. General]

SECCIÓN 2B-601. DESEMPEÑO DEL CONTRATO EN GENERAL.

SECCIÓN 2B-602. OBLIGACIONES DEL LICENCIANTE PARA PERMITIR EL USO.

SECCIÓN 2B-603. PRESENTACIONES DE CONTENIDO INFORMATIVO; : ACTUACIÓN.

SECCIÓN 2B-604. EJECUTANTES AUTÓNOMOS.

SECCIÓN 2B-605. CURA DEL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.

SECCIÓN 2B-606. RENUNCIA AL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.

[SEGUNDO. Rendimiento en la entrega de copias]

SECCIÓN 2B-607. TENDENCIA DE ENTREGA DE COPIAS.

SECCIÓN 2B-608. DERECHO DEL LICENCIATARIO A INSPECCIONAR; PAGO ANTES DE LA INSPECCIÓN.

SECCIÓN 2B-609. RECHAZO DE LICITACIÓN DEFECTUOSA.

SECCIÓN 2B-610. CONTRATOS DE INSTALACIÓN: REFUSAL Y POR DEFECTO.

SECCIÓN 2B-611. CONTRATOS CON UNA CONCESIÓN PREVIA DE DERECHOS.

SECCIÓN 2B-612. DERECHOS SIGUIENTES A LA RECHAZA DE UNA COPIA.

SECCIÓN 2B-6132. ACEPTACIÓN DE UNA COPIA; EFECTO.

SECCIÓN 2B-6143. REVOCACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DE UNA COPIA.

[DO. Tipos especiales de contratos]

SECCIÓN 2B-6154. CONTRATOS DE ACCESO.

SECCIÓN 2B-6165. CONTRATOS DE CORRECCIÓN Y SOPORTE.

SECCIÓN 2B-6176. PUBLICADORES, DISTRIBUIDORES Y USUARIOS FINALES.

SECCIÓN 2B-6187. CONTRATOS DE DESARROLLO.

SECCIÓN 2B-6198. CONTRATOS DE ALOJAMIENTO FINANCIERO.

[RE. Problemas de rendimiento]

SECCIÓN 2B-6209. DERECHO A UNA GARANTÍA ADECUADA DE DESEMPEÑO.

SECCIÓN 2B-6210. REPUDIACIÓN ANTICIPATORIA.

SECCIÓN 2B-6221. RETRACCIÓN DE LA REPUDIACIÓN ANTICIPATORIA.

[MI. Pérdida e imposibilidad]

SECCIÓN 2B-6232. RIESGO DE PÉRDIDA POR COPIAS.

SECCIÓN 2B-6243. EXCUSA POR FALLO DE CONDICIONES PRESUPUESTADAS.

[F. Terminación]

SECCIÓN 2B-6254. TERMINACIÓN; SUPERVIVENCIA DE OBLIGACIONES.

SECCIÓN 2B-6265. AVISO DE TÉRMINO.

SECCIÓN 2B-6276. TERMINACIÓN: APLICACIÓN Y ELECTRÓNICA.

PARTE 7

REMEDIOS

[UN. General]

SECCIÓN 2B-701. RECURSOS EN GENERAL.

SECCIÓN 2B-702. CANCELACIÓN.

SECCIÓN 2B-703. MODIFICACIÓN CONTRACTUAL DE RECURSO.

SECCIÓN 2B-704. LIQUIDACIÓN DE DAÑOS; DEPÓSITOS

SECCIÓN 2B-705. ESTATUTO DE LIMITACIONES.

SECCIÓN 2B-706. RECURSOS POR FRAUDE.

[SEGUNDO. Daños y perjuicios]

SECCIÓN 2B-707. MEDICIÓN DE LOS DAÑOS EN GENERAL.

SECCIÓN 2B-708 DAÑOS DEL LICENCIANTE.

SECCIÓN 2B-709. LOS DAÑOS DEL LICENCIATARIO.

SECCIÓN 2B-710. COMPENSACIÓN.

[DO. Performance Remedies]

SECCIÓN 2B-711. DESEMPEÑO ESPECÍFICO.

SECCIÓN 2B-712. EL DERECHO DEL LICENCIATARIO A COMPLETARSE.

SECCIÓN 2B-713. DERECHO DEL LICENCIATARIO DE CONTINUAR EL USO.

SECCIÓN 2B-714. DERECHO A DESCONTINUAR

SECCIÓN 2B-715. DERECHO A POSESIÓN Y PARA PREVENIR EL USO.

SECCIÓN 2B-716. EL DERECHO DEL LICENCIATARIO A LA AUTOAYUDA.

PARTE 1

PROVISIONES GENERALES

[UN. Título corto y definiciones]

SECCIÓN 2B-101. TÍTULO CORTO. Este artículo puede ser citado como Código Comercial Uniforme - Licencias.

Ley Uniforme Fuente: UCC 2-102.

Nota del reportero:

El alcance del artículo 2B se define en la sección 2B-103. Si bien el alcance abarca más que licencias, la transacción que proporciona la base para este artículo implica la licencia de información. El título sigue el Artículo 2 que se designa como "ventas" porque ese era el formato de transacción principal usado para desarrollar disposiciones para ese Artículo, pero en realidad el alcance cubre todas las "transacciones" en bienes.

SECCIÓN 2B-102. DEFINICIONES

(a) En este artículo a menos que el contexto requiera lo contrario:

(1) "Contrato de acceso" significa un contrato de acceso electrónico a, o para información electrónica de, un sistema de procesamiento de información electrónico independiente. Fuente o instalación que contiene información. El término no incluye un contrato de acceso físico a una ubicación física, como un teatro o similar.

(2) "Procedimiento de atribución" significa un procedimiento comercialmente razonable establecido por ley o, reglamentariamente, o establecido por acuerdo, o adoptado por las partes, con el fin de verificar que una autenticación, registro, mensaje o desempeño electrónico sea el del Parte respectiva, o para detectar cambios o errores en el contenido.

(3) (A) "Autenticar" significa firmar, ejecutar o adoptar un símbolo o sonido, o cifrar o procesar un registro en su totalidad o en parte, con la intención de la parte autenticadora de

(A) identificar a esa parte;

(B) adopte o acepte un registro o término que contenga la autenticación o al que se refiera un registro que contenga la autenticación; o

(C) aseveran la autenticidad de la integridad de un registro o término que contiene la autenticación o al que se refiere un registro que contiene la autenticación.

(B) A menos que las circunstancias indiquen otra cosa, se establece la autenticación, etc.

(4) "Transacción automatizada" significa un contrato formado por medios electrónicos o mensajes electrónicos en los cuales los actos o mensajes de una o ambas partes no serán revisados por un individuo como un paso ordinario en la formación del contrato.

(5) "Cancelación" significa terminar un acto que finaliza un contrato debido a incumplimiento de la otra parte. "Cancelar" tiene un significado correspondiente.

(6) "Programa de computadora" significa un conjunto de declaraciones o instrucciones para ser usadas directa o indirectamente en un sistema de procesamiento de información con el fin de lograr un resultado determinado. El término no incluye el contenido informativo creado o comunicado como resultado de la operación del sistema.

(7) "Daños consecuenciales" (A) incluyen compensación por cualquier pérdida demostrable que resulte en el curso normal de la infracción o de las circunstancias generales o particulares de una de las partes, requisitos y necesidades de los cuales la otra parte tenía razón en el momento de la contratación sepa que es efectivo en virtud de la Sección 1-201 (27), y qué pérdidas no podrían ser razonablemente evitadas por la parte perjudicada, por mitigación o de otra manera, y por las lesiones a personas o propiedades resultantes de cualquier incumplimiento de la garantía. , pero (B) tEl término no incluye daños directos o incidentales.

(8) "Conspicuo", con referencia a un término o cláusula, significa que está escrito, exhibido o presentado que una persona razonable contra quien debe operar debe haberlo notado. o, en el caso de un registro electrónico destinado a evocar una respuesta por un agente electrónico, un término o cláusula es visible si se presenta de una forma que permita a un agente electrónico razonablemente configurado tenerlo en cuenta o reaccionar sin revisión de el registro de un individuo Los términos o cláusulas conspicuas incluyen, entre otros, los siguientes:

(A) con respecto a una persona: si es:

- (i) un encabezado en mayúsculas (como: Conocimiento de embarque no negociable) igual o mayor en tamaño al texto circundante;
- (ii) el idioma en un registro o pantalla en un tipo o color más grande u otro tipo de contraste que otro idioma o que se aparte de otro idioma mediante símbolos u otras marcas que llamen la atención al idioma (como: ** Descargo de responsabilidad **); o
- (iii) un término o una cláusula referenciada de manera prominente en el cuerpo o el texto de un registro electrónico o pantalla y se puede acceder fácilmente y revisar desde el registro o pantalla; y

(B) Un término o una cláusula es conspicua con respecto a una persona o un agente electrónico, un término o cláusula que si: (i) está colocado en un registro o muestra que la persona o el agente electrónico no puede proceder sin algún tipo de información adicional acción tomada con respecto al término.it; o (ii) lenguaje que de cualquier otra manera sea visible.

(9) "Consumidor" se refiere a una persona que es licenciatario de información o derechos de propiedad informativa que, en el momento de la contratación, fue diseñada por el individuo para ser utilizada principalmente para propósitos personales, familiares o domésticos. El término no incluye a un individuo que es licenciatario de información principalmente para fines comerciales, profesionales o de lucro, incluidos el uso agrícola, la gestión empresarial y la gestión de inversiones, que no sean la gestión de las inversiones personales o familiares de la persona.

(10) "Transacción del consumidor" significa una transacción en la que un consumidor es el licenciatario.

(110) "Tarifa del contrato" significa el precio, arancel, renta o regalía pagadera bajo un contrato según este artículo.

(121) "Restricciones de uso contractual" se refiere a las limitaciones creadas por el contrato sobre el uso de información o derechos de propiedad informativos, incluidas las obligaciones de confidencialidad y confidencialidad y las limitaciones de alcance, forma, método o ubicación de uso que son creadas por el contrato.

(132) "Copia" significa información que se fija de manera temporal o permanente en un medio desde el cual la información puede ser percibida, reproducida, utilizada o comunicada, directamente o con la ayuda de un dispositivo. Máquina. El término incluye un fonorecord ..

(143) "Tribunal" incluye un arbitraje u otro tribunal de resolución de disputas.

(154) "Entrega", en cuanto a una prestación contractual, significa la transferencia física o electrónica voluntaria de posesión o control de una copia. a un destinatario, a una instalación o a un bailee si la parte destinataria para recibir la entrega tiene derecho de acceso a la copia en posesión del bailee.

(165) "Daños [directos] [generales]" significa compensación por pérdidas consistentes en la diferencia entre el valor del rendimiento requerido, medido por el contrato o por el valor de mercado del rendimiento, y el valor del rendimiento realmente recibido , o en un caso apropiado, compensación por pérdidas en la naturaleza de dependencia o restitución. El término no incluye daños consecuenciales o incidentales.

(176) Medios "electrónicos" de o relacionados con la tecnología eléctrica, digital, magnética, inalámbrica, óptica o electromagnética, o cualquier otra forma de tecnología que conlleve capacidades similares.

(187) "Agente electrónico" significa un programa informático u otro medio electrónico o automatizado utilizado, seleccionado o programado por una persona para iniciar o responder en nombre de esa persona a mensajes electrónicos o actuaciones sin revisión por parte de una persona.

(198) "Mensaje electrónico" significa un registro electrónico o pantalla que se almacena, genera o transmite por medios electrónicos para fines de comunicación a otra persona o un agente electrónico.

(19) "Permitir uso" significa una concesión de un derecho contractual o permiso para tomar medidas con respecto a la información junto con cualquier acto del cedente inicialmente necesario para permitirle al cesionario ejercer el derecho o permiso

(20) "Financiero" significa una persona que proporciona una acomodación financiera a un licenciante o licenciatario en virtud de un contrato de garantía o arrendamiento y obtiene un interés en la licencia o los derechos contractuales relacionados de la parte a la que se proporciona el alojamiento financiero.

(21) "Buena fe" significa honestidad de hecho y la observancia de estándares comerciales razonables de trato justo.

(22) (A) "Daños incidentales:"

(A) significa una compensación por cualquier cargo, gasto o comisión comercialmente razonable incurridos después del incumplimiento por la otra parte agraviada después del incumplimiento en:

(i) en la inspección, el recibo, el transporte, el cuidado o la custodia de las copias o información rechazadas con derecho;

(ii) para detener la entrega, el envío o la transmisión;

(iii) en la cobertura, mitigación, devolución o retransferencia de copias o información; o

(iv) de lo contrario incidente a la infracción; y.

(B) El término no incluye la compensación por daños consecuentes o [directos] [generales].

(23) "Información" significa datos, textos, imágenes, sonidos, obras de máscara y trabajos de autoría, junto con cualquier derecho de información relacionado con dicha información.

(24) "Sistema de procesamiento de información" significa un sistema o instalación para generar, enviar, recibir, almacenar, exhibir o procesar información electrónica.

(25) "Contenido informativo" significa información que, en su uso ordinario, debe ser comunicada o percibida por una persona en el uso ordinario de la información, o el equivalente de dicha información. El término no incluye datos utilizados simplemente para controlar la interacción de un programa informático con otros dispositivos u otros programas informáticos.

(26) Los "derechos de propiedad informativos" incluyen todos los derechos de información creados bajo las leyes [que rigen las patentes, los derechos de autor, las máscaras, los secretos comerciales, las marcas comerciales, los derechos de publicidad u otra ley] que permita que una parte independiente del contrato controle o excluya el uso o la divulgación de información de otra parte sobre la base del interés del propietario en la información.

(27) "Licencia" significa un contrato de contrato que autoriza o permite, prohíbe o controla el acceso o el uso de la información o de los derechos de propiedad informativos, pero limita expresamente el alcance de los derechos o permisos otorgados, prohíbe expresamente o controla los usos o que de forma afirmativa otorga menos que toda propiedad informativa u otros derechos en la información o los derechos de propiedad informativos, ya sea que la información o los derechos de propiedad informativa existan o se desarrollen, creen o compilen de conformidad con el contrato y si el contrato se transfiere o no título de una copia de la información. El término incluye un contrato de acceso y un envío de copias de información. El término no incluye un contrato en la medida en que el contrato sea:

(A) una transferencia incondicional de propiedad de todos los derechos de propiedad informativos; o

(B) una reserva o creación de un interés financiero o una garantía real, o (C) una transferencia por voluntad o operación de ley.

(28) "Licenciatario" significa una persona autorizada para ejercer derechos o permisos de información o derechos de propiedad informativos en un contrato de acuerdo con este artículo, independientemente de que el contrato sea o no un contrato, constituye una licencia.

(29) "Licenciatante" significa un cedente en un contrato de acuerdo con este artículo, independientemente de que el contrato sea o no un contrato, constituye una licencia. El término incluye un proveedor de servicios. En un contrato de acceso, como entre un proveedor de acceso y un cliente, el proveedor es el licenciatante, y entre el proveedor de acceso y un proveedor del contenido a tener acceso, el proveedor de contenido es el licenciatante. Si el desempeño consiste en un intercambio de información, cada parte es un licenciatante con respecto a la información o acceso que proporciona.

(30) "Licencia de mercado masivo" significa un formulario estándar preparado y utilizado en una transacción de mercado masivo.

(31) "Transacción en el mercado masivo" significa una transacción de consumo, y cualquier otra transacción en información o derechos de propiedad informativos dirigidos al público en general en general bajo sustancialmente los mismos términos para la misma información con un licenciatario del usuario final. Para calificar, constituyen una transacción de mercado masivo si el licenciatario no es un consumidor, el licenciatario debe adquirir la información o los derechos en una transacción minorista bajo términos y en una cantidad consistente con una transacción ordinaria en ese mercado. El término no incluye:

- (A) un contrato de redistribución;
- (B) un contrato para el desempeño público o exhibición pública de una obra protegida por derechos de autor;
- (C) una transacción en la cual la información es o es personalizada o preparada especialmente por el licenciatario para el licenciatario;
- (D) una licencia de sitio; o
- (E) un contrato de acceso que no involucra a un consumidor.

(32) "Comerciante" se refiere a una persona que se ocupa de la información o los derechos de propiedad informativa de la clase o de otra manera por la ocupación de la persona que posee conocimiento o habilidad peculiar a las prácticas o información involucrada en la transacción, [sea o no persona previamente involucrada en tales transacciones], o a la cual dicho conocimiento o habilidad puede atribuirse por el empleo de un agente o corredor u otro intermediario que por su ocupación se considere poseedor de tal conocimiento o habilidad.

(33) "Licencia no exclusiva" significa una licencia que no impide que el licenciatario ofrezca bajo la cual los licenciantes pueden ofrecer los mismos derechos o permisos dentro del mismo alcance a otros licenciatarios. El término incluye un envío de copias.

(34) "Valor presente" significa el monto a partir de una fecha determinada de una o más sumas pagaderas en el futuro, descontadas a la fecha cierta. El descuento está determinado por la tasa de interés especificada por las partes en su acuerdo a menos que esa tasa fuera manifiestamente irrazonable cuando se realizó la transacción. De lo contrario, el descuento se determina mediante una tasa comercialmente razonable que tiene en cuenta las circunstancias de cada caso cuando se realizó la transacción.

(35) "Contenido informativo publicado" significa contenido informativo preparado o puesto a disposición de los destinatarios en general o una clase de destinatarios sustancialmente de la misma forma y no personalizado para un destinatario particular por un individuo o grupo de individuos que actúan en nombre del licenciatario y usando juicio y experiencia. El término no incluye contenido informativo provisto en una relación especial de dependencia entre el proveedor y el receptor.

(36) "Recibir" significa que

- (A) en cuanto a una copia o una actuación, significa que una persona o recibe una copia ;
- (B) "Recibir", en cuanto a un aviso o notificación, significa que a la notificación o notificación:
 - (A) llega a la atención de la persona; o
 - (CB) se envía un aviso o notificación a un lugar designado por acuerdo a tal efecto o, en ausencia de un lugar acordado:

(i) se entrega en la residencia de la persona o en el lugar de negocios de la persona a través de la cual se realizó el contrato, o en cualquier otro lugar ofrecido por la persona como un lugar para recibir dichas comunicaciones, o

(ii) en el caso de una notificación electrónica, surge en un sistema de procesamiento de la información en una forma que puede ser procesada o percibida por un sistema de ese tipo, y el destinatario usa, o de lo contrario, designó o sostiene que sistema como un lugar para el recibo de tales avisos o notificaciones.

(37) "Registro" significa información inscrita en un medio tangible o almacenada en un medio electrónico u otro medio y recuperable en forma perceptible.

(38) "Reembolso", con respecto a un registro o término rechazado rechazado, significa:

(A) el reembolso de cualquier tarifa pagada por el contrato y el derecho de detener cualquier pago ya iniciado pero aún no completado, en la prueba de compra y devolución del producto y todas las copias a las cuales se aplica el registro dentro de un tiempo razonable después de la entrega; o

(B) con respecto a múltiples productos integrados en un paquete completo y transferidos por un precio combinado:

(i) si el registro es material para el producto empaquetado y se rechaza rechazado antes o durante el uso inicial del producto empaquetado y el producto empaquetado se devuelve sin otro uso, el reembolso del precio total empaquetado en el comprobante de compra y la devolución del empaque todo producto incluido y todas las copias dentro de un tiempo razonable después de la entrega; o

(ii) en todos los demás casos, el reembolso de la tarifa pagada por el registro rechazado o, si no se indica por separado, una asignación de la tarifa atribuible a la información a la que se aplica el registro rechazado que sea razonable con respecto al licenciatario y el rechazando a la parte a la luz de las circunstancias en la prueba de compra y devolución de todas las copias a las que se aplica el registro rechazado rechazado dentro de un tiempo razonable después de la entrega.

(39) "Liberación" significa un acuerdo para no objetar o ejercer recursos legales o equitativos contra el uso de información o de derechos de propiedad informativos, si el acuerdo no requiere actos afirmativos por parte de la parte que otorga la autorización o habilitación El uso de la información por parte de la otra parte. El término incluye una renuncia a los derechos de propiedad informativos.

(40) "Venta" significa pasar el título a una copia para su consideración.

(401) "Alcance", "con respecto a una licencia, significa términos de la licencia que definen:

(A) las copias con licencia o información, materia y los derechos de propiedad informativos involucrados;

(B) los usos autorizados, prohibidos o controlados;

(C) el área geográfica, el mercado o la ubicación en la que se aplica la licencia; y

(D) la duración de la licencia.

(412) "Enviar" significa depositar por correo o con otro operador comercialmente razonable o entregar o tomar todas las medidas necesarias para iniciar, transmitir o crear dentro de otra ubicación o sistema mediante cualquier medio de comunicación habitual con cualquier costo provisto y correctamente dirigido o dirigido como razonable bajo las circunstancias o según lo acordado de otra manera. Con respecto a un mensaje electrónico, el término significa iniciar

operaciones que en el curso normal harán que el registro entre en un sistema de procesamiento de información en una forma que pueda ser procesada o percibida desde un sistema de ese tipo, y el los usos del destinatario o por acuerdo o, de lo contrario, han designado o presentado dicho sistema como un lugar para recibir dichas comunicaciones.

(423) "Software" significa un programa de computadora y cualquier contenido informativo incluido en el programa, y cualquier material de información de apoyo proporcionado por un licenciatario como parte de la transacción.

(434) "Contrato de software" significa la venta de una copia de software, una licencia de software o una transferencia de propiedad de derechos de propiedad informativa en el software, ya sea que el software exista o deba desarrollarse o crearse de conformidad con el contrato. El término incluye un contrato para desarrollar software como un trabajo para contratar.

(445) "Formulario estándar" hace referencia a un registro, o un grupo de registros vinculados, que contiene términos contractuales que se prepararon para el uso general y repetido en transacciones y se utilizan de manera tan sin negociación o cambios en la mayoría de los términos. La negociación o la personalización del precio, la cantidad, el método de pago, las opciones de rendimiento estándar o el tiempo o método de entrega no impiden que un registro sea un formulario estándar.

(456) "Desempeño sustancial" significa un desempeño que no constituye una infracción material del contrato según la Sección 2B-109.

(47) "Terminación" significa poner fin a un acto por cualquiera de las partes que pone fin a un contrato bajo un poder creado por acuerdo o ley por una razón que no sea su incumplimiento. "Terminar" tiene un significado correspondiente.

(b) El Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción que se aplican a lo largo de este artículo. Además, las siguientes definiciones en otros artículos de [el Código Comercial Uniforme] se aplican a este artículo:

"Activo financiero" Sección 8-102 (a) (9)

"Transferencia de fondos", la Sección 4A-104, tal como se aplica a las órdenes de crédito

"Identificación" del contrato Sección 2-501

"Instrumento", Sección 3-305

"Artículo", Sección 4-104

"Carta de crédito", Sección 5-102

"Instrumento negociable" Sección 3-104

"Orden de pago", la Sección 4A-103, tal como se aplica a las órdenes de crédito

"Propiedad de inversión" Sección 9-115 (f)

"Venta" Sección 2-106

Votos del comité:

1. Autenticar:

a. Adoptó el término "autenticación" para reemplazar "firmado" por consenso sin un voto formal.

segundo. Votó para retener el uso de "autenticación". Voto: 5 - 3 (noviembre de 1997)

2. Daños consecuentes.

a. Se votó para trasladar referencias a tipos particulares de daños y perjuicios, desde la definición de daños consecuentes a los comentarios, a excepción de las lesiones personales. Vote: 8-5 (febrero de 1997)

segundo. En el Artículo 2, la Reunión Anual de NCCUSL venció una moción para eliminar la prueba de pérdida desproporcionada.

do. Consenso para mover el tema del daño especulativo a la sección sustantiva. (Febrero de 1998)

3. información

a. Rechazó una moción para eliminar "derechos de propiedad intelectual" de la definición de "información". Voto: 3-5 (febrero de 1997)

segundo. Adoptó una moción para eliminar los derechos de propiedad informativa de esta definición y agregar ese término a la definición de "licencia". Votar: 12-0 (febrero de 1998)

4. Daños consecuentes.

a. Se suprimió la referencia a la mitigación o, de lo contrario, sin cambios sustanciales. Vote: 7 - 4 (febrero de 1998).

5. llamativo

a. NCCUSL sentido de la casa que la terminología conspicua debería ser la misma en los tres artículos y esa definición debería conservar el lenguaje de puerto seguro. (Reunión anual 1997)

segundo. El sentido de la casa que la visibilidad debe ser una decisión de la corte. (Reunión anual 1997)

do. Comité revisado sin una moción sobre el uso seguro del puerto. (Noviembre de 1997)

6. Daños directos.

a. Adoptó el término "directo" en lugar de daños "generales". Vote: 8 - 1 (febrero de 1998).

7. buena fe

a. NCCUSL votó a favor de ampliar el concepto para cubrir las obligaciones de los consumidores de un trato justo. (Julio de 1997)

8. Mercado masivo:

a. Aprobó una moción para retener la limitación a las transacciones minoristas. Vote: 7 a 4 (febrero de 1998)

segundo. Rechazó una moción para eliminar "en una cantidad consistente". Votación: 4 a 8 (febrero de 1998)

do. Votado para retener el concepto de licencias de "mercado masivo", sujeto a consideración de uso en secciones específicas en contraste con el uso del término "consumidor". Votación: 13-0 (septiembre, 1996)

re. Votó que la definición de "licencia de mercado masivo" debería referirse a un mercado que involucra al público en general y pequeñas transacciones minoristas, excluyendo transacciones comerciales especiales. (Diciembre de 1996)

mi. Votado 10-2 para retener el concepto de mercado masivo pendiente de consideración de su aplicación. (Febrero de 1997)

F. Votado para eliminar la cobertura explícita de todas las transacciones de consumo. Vote: 8-4 (febrero de 1997)

gramo. Votado para usar una limitación de dólares para limitar el riesgo en la definición de mercado masivo. Votar: 10-3. (Febrero de 1997)

marido. Rechazó una moción para eliminar cualquier referencia al "consumidor" en el acto. Vote: 4 a 8 (noviembre de 1997)

yo. Suprimió una referencia al "mercado minorista" pero conservó otra referencia. Votar: 7 - 5

j. Acordó mantener el enfoque actual y no una definición de contrato de adhesión. Vote: 11 a 0 (noviembre de 1997)

k Rechazó una moción para confiar únicamente en una limitación en dólares. Vote: 3 a 10 (noviembre de 1997)

l Rechazó una moción para eliminar la referencia a "el público en general como un todo". Voto: 2-10 (noviembre de 1997)

metro. Rechazó una moción para eliminar el lenguaje de "en su totalidad". Vote: 5 - 5. (noviembre de 1997)

norte. Se eliminó el tope de dólar en el entendimiento de que las aplicaciones del concepto serían revisadas a la luz de este cambio. Vote: 6 - 3. (noviembre de 1997)

o Rechazado una moción para eliminar el concepto. Vote: 1 - 8. (noviembre de 1997)

9. Comerciante.

a. Lengua adoptada que el comerciante no necesita haber participado anteriormente en el tipo de transacción. Vote: 6-4 (febrero de 1998)

10. Grabar

a. Rechazó una moción para exigir que sea más que transitoria. Vote: 0 - 10 (febrero de 1998).

Notas del reportero:

1. "Contrato de acceso". Los contratos de acceso son contratos que autorizan el acceso electrónico a una instalación o que permiten obtener información de una instalación controlada por el licenciatario u otra parte. El contrato no depende de los derechos de propiedad informativos, sino del control de un sistema de procesamiento de información. El derecho de una parte a impedir el acceso no autorizado a una computadora se reconoce en la mayoría de los estados y en la ley federal. El sistema puede ser un sitio web de Internet, una computadora que contenga una base de datos o cualquier otro sistema de procesamiento de información electrónico. El término también incluye contratos para el uso de procesamiento remoto de datos, incluidos sistemas de correo electrónico de terceros,

Los contratos de acceso son un método importante de distribución de información. La tecnología digital permite pasar de la distribución en copias físicas a la mera información disponible en una ubicación remota. Los contratos a menudo implican lo que algunos describen una "tecnología de atracción" mediante la cual un licenciatario accede al sistema de procesamiento de información para obtener o usar información relevante o procesamiento. Un contrato de acceso requiere acceso electrónico. El término no incluye subvenciones de un derecho físico para ingresar, por ejemplo, un edificio en el que se muestra o se pone a disposición información en los libros.

La definición tampoco se refiere a chips o sistemas que permiten el acceso dentro de un producto, como una tarjeta inteligente o programas residentes en la misma computadora. Se aplica a los arreglos que otorgan permiso para acceder a datos remotos, procesamiento o recursos similares. Esto se hace explícito en la referencia a sistemas de procesamiento de información "separados".

A menudo, el proveedor de acceso también ofrece derechos contractuales en los sistemas de información a los que accede el titular de la licencia. En algunos casos, la información es del licenciatario de acceso, mientras que en otros, la transacción implica un marco de tres partes. En la relación tripartita, una persona proporciona acceso, mientras que otra parte (el proveedor de información) concede información al cliente. Esta transacción de tres partes involucra dos y, en algunos casos, tres contratos separados. El primero es entre el proveedor de contenido y el proveedor de acceso. Esto puede ser una licencia ordinaria para la información o un contrato de acceso en sí. El segundo es entre el proveedor de acceso y el usuario final. Este es un contrato de acceso. El tercero ocurre si el proveedor de contenido se contrae directamente con el usuario final o con el cliente. Normalmente, los contratos son independientes.

2. "Procedimiento de atribución". El concepto y la importancia legal del uso de un procedimiento de atribución comercialmente razonable se deriva del artículo 4A y el uso en ese artículo de sistemas automatizados descrito como un "procedimiento de seguridad". Para ser un procedimiento de atribución, el procedimiento debe ser adoptado por las partes o impuesto por la ley en referencia al tipo de uso involucrado. Una descripción más detallada del efecto del concepto se encuentra en las Secciones 2B-114 a 2B-117. La definición de "procedimiento de atribución" es neutral en cuanto a la razonabilidad comercial, pero los beneficios proporcionados en este artículo que resultan del uso de un procedimiento de atribución solo se refieren a procedimientos que son comercialmente razonables.

3. "Autenticar". Autenticar reemplaza "firma" o "firmado" en este artículo. Expande el concepto tradicional de firma. La adopción o ejecución de cualquier símbolo con la intención de firmar o autenticar lo que habría sido una firma conforme a la ley anterior, es una autenticación bajo el Artículo 2B. Esto incluiría, por ejemplo, el uso de identificadores como un número PIN, si su uso es con la intención requerida. Además, la definición expande la ley anterior e incluye expresamente acciones y sonidos. Ambas son potencialmente importantes en el comercio electrónico y pueden utilizarse para lograr los propósitos asociados históricamente a las firmas, cifrado y otras actividades tecnológicamente habilitadas pueden y serán utilizadas para lograr los efectos que lograría una firma escrita tradicional. El factor crítico para cumplir con el concepto de autenticación reside en la intención objetiva con la que actúa el partido. La idea de la autenticación abarca no solo la adopción del símbolo destinado a autenticar un registro, sino otro procesamiento del registro destinado a lograr el mismo efecto.

La definición es tecnológicamente neutral. Los estatutos en algunos estados otorgan un reconocimiento especial a las "firmas digitales" que se basan en una tecnología de cifrado específica y un sistema de certificación o licencia. Los procedimientos establecidos bajo ese tipo de legislación califican como una autenticación a los efectos del Artículo 2B. El concepto del Artículo 2B es más amplio, sin embargo, y reconoce que la tecnología y la práctica comercial cambian constantemente y proporcionan muchas formas diferentes de lograr una autenticación. Este enfoque neutral de tecnología está respaldado por los informes del gobierno federal sobre el comercio electrónico.

La autenticación puede tener varios efectos. El efecto que se pretende relaciona con la intención de una parte según se expresa o se infiere de las circunstancias del uso de la autenticación. En ausencia de circunstancias que indiquen una intención diferente, una autenticación contempla los tres efectos enumerados (consulte la Sección 2B-119).

4. "Transacción automatizada" se refiere a las transacciones formadas y efectivas como un contrato, aunque una de las partes o ambas estén representadas por dispositivos automatizados, tales como agentes electrónicos utilizados con el propósito de entablar

una relación contractual. Este tipo de contratación, que se hizo común con el advenimiento de los dispositivos automatizados de pedido que usan sistemas de voz, es ampliamente utilizado en el comercio electrónico ya que los sofisticados sistemas informáticos buscan recursos y realizan transacciones con otros sistemas que poseen esos recursos, todo sin la guía directa de un individuo revisando la elección realizada por las entidades automatizadas. Si bien la ley podría adoptar una ficción que atribuya a estas actividades automatizadas la intención de la persona que las selecciona y las utiliza,

5. "Cancelación" corresponde a la Sección 2-106 existente.

6. El "programa informático" es paralelo a la Ley de derechos de autor de EE. UU. (17 USC § 101) y agrega un lenguaje para implementar la distinción en este Artículo entre los programas como instrucciones de operación por un lado y "contenido informativo" como información comunicada a las personas del otro mano.

A los fines de este artículo, "programa informático" se refiere a los aspectos funcionales del software, mientras que el contenido informativo se refiere al resultado destinado a comunicarse con un ser humano. En esencia, el término se refiere a cómo funciona el programa, mientras que el término "contenido informativo" se refiere a la información que produce en el curso ordinario para la percepción de un ser humano. Que haya superposición en los términos es inevitable. Sin embargo, en los casos en que surgen preguntas sobre qué aspecto de un sistema de software proporciona las condiciones cualitativas básicas y otras condiciones para el desempeño del programa, la respuesta radica en si el problema aborda las operaciones funcionales y el efecto de cualquier mal funcionamiento en esas operaciones (programa) o errores o insuficiencias en el contenido comunicado (contenido informativo).

7. "Daños consecuentes" corresponde al artículo 2 existente pero establece que los daños consecuentes pueden ser recuperados por cualquiera de las partes. Esto sigue la ley común y reconoce la mutualidad del riesgo característica de muchas transacciones en información y derechos de propiedad informativos.

Las pérdidas sufridas deben ser un resultado ordinario (predecible) de la infracción. Ver Restatement (Segundo) de Contratos § 351 (2). Las pérdidas deben ser previsibles o, en el caso de lesiones personales o daños a la propiedad, deben ser resultado inmediato del incumplimiento. Esto significa que para las pérdidas resultantes de las circunstancias especiales de la otra parte que se otorgarán en contra de la parte en incumplimiento, debe haber notificación real de esas circunstancias. Si las pérdidas resultan de necesidades particulares o circunstancias de la parte agravada, esas necesidades y circunstancias particulares deben darse a conocer en el momento de la contratación. Las pérdidas resultantes de los requisitos generales ordinarios a menudo pueden presumirse haber estado dentro de la contemplación de la otra parte.

La carga de probar la pérdida recae en la parte que reclama los daños. El artículo no requiere pruebas con absoluta certeza o precisión matemática. De acuerdo con el principio subyacente del Artículo 1 de que existe una administración liberal de los recursos de esta Ley, los remedios deben administrarse de manera razonable. Sin embargo, esto no permite la recuperación de pérdidas especulativas o altamente inciertas y, por lo tanto, no probadas. Consulte la Sección 2B-707 y la Reexpresión (Segunda) de los Contratos 352 ("Los daños no son recuperables por pérdida más allá del monto que la evidencia permita establecer con una certeza razonable"). No se pretende ningún cambio en la ley en este tema. Ver Freund v. Washington Square Press, Inc., 34 NY2d 379, 357 NYS2d 857, 314 NE2d 419 (1974) ("[El demandante] la expectativa de interés en las regalías ... era especulativo. [El] no proporcionó una base estable para una estimación razonable de las regalías que habría ganado si el acusado no hubiera sido violado su promesa de publicación. [El] reclamo de regalías fracasa por incertidumbre").

Los daños consecuenciales no incluyen daños "directos" o "incidentales". Si bien los límites entre estos términos no son precisos, los términos son utilizados tanto por los tribunales como por las partes que redactan los acuerdos, y este artículo proporciona orientación sobre los daños que caen dentro de las diversas categorías. El reino de la pérdida consecuencial reside en aquellos daños que van más allá de la diferencia en el valor del desempeño recibido y el desempeño prometido. Se ocupan de las pérdidas de los beneficios que se anticiparon como resultado del desempeño o de los perjuicios o costos incurridos como resultado del incumplimiento y no incidentes a la infracción en sí. Por lo tanto, los daños consecuentes incluyen daños en forma de lucro cesante o la oportunidad que podría producirse por el uso de la información entregada, los daños a la reputación,

La recuperación de los daños consecuentes, por supuesto, está limitada por otros principios en este Artículo, en el derecho común y por los límites del contrato. La sección 2B-707 establece que los daños consecuentes que son desproporcionados con respecto al riesgo asumido no deben otorgarse y que los daños especulativos no son recuperables. Este artículo no se refiere específicamente a los conceptos de mitigación en la definición de daños consecuentes, pero, por supuesto, ese concepto se aplica bajo la Sección 2B-707 (c). Ningún cambio en la ley está previsto por la eliminación.

8. "Conspicuo" sigue la ley existente, pero agrega nuevos conceptos relacionados con el comercio electrónico, al tiempo que elimina una referencia en la ley existente a los términos en un telegrama. La prueba básica es si un término en un registro está tan posicionado o presentado que razonablemente se puede esperar que se le llame la atención. El tribunal determinará si el término de un contrato es visible. Vea la sección 2B-106.

La UCC actual § 1-201 (10) contiene cuatro ilustraciones de términos conspicuos. Estos juegan un papel crítico en la práctica comercial. El propósito de exigir que un término sea llamativo y definir ese concepto combina una función de notificación (debe ser notada por una parte) y una función de planificación (dando certeza a la parte que confía en el término). Los métodos ilustrativos crean "puertos seguros" que, a lo largo de los años, han proporcionado una forma de evitar la incertidumbre y los litigios. En ausencia de circunstancias excepcionales (inconcebibles), un término que se ajusta a una cláusula de puerto seguro es visible.

En el comercio moderno, muchas transacciones son automatizadas. El uso de "agentes electrónicos" requiere un concepto diferente de lo que es llamativo: los programas y los dispositivos no "notan" las entradas, sino que responden operativamente. En

este entorno automatizado, la presentación en una forma calculada para permitir esa reacción es suficiente. El registro debe estar diseñado para invocar una respuesta de un agente electrónico "razonablemente configurado", un concepto análogo al estándar de persona razonable del concepto general.

Los términos ilustrativos en la subsección (A) generalmente llevan adelante la ley existente sin cambios y agregan temas adicionales relevantes para el comercio moderno. Sin embargo, el artículo 2B no establece que todos los términos en un "telegrama" son visibles. Un "telegrama" incluye "cualquier método mecánico de transmisión o similar" y podría incluir comunicaciones por correo electrónico, facsímil y similares. Ninguna regla per se está justificada.

Las disposiciones enumeradas en (A) y (B) son ilustrativas, no exclusivas. En situaciones fuera de sus términos, un tribunal debe aplicar el estándar general en la subsección (A).

La subsección (A) (ii) contempla establecer el término o su etiqueta mediante símbolos que pueden transferirse de manera confiable en el comercio electrónico. Por lo tanto, por ejemplo, un término que proporciona *** Renuncia *** es llamativo, al igual que un término que proporciona <<< Renuncia >>>.

La subsección (A) (iii) trata sobre el hipervínculo y las tecnologías relacionadas que son importantes en el comercio de Internet. Contempla una situación en la que una pantalla de computadora muestra un término o imagen y la parte que usa la pantalla, al tomar una acción con referencia a ese término o imagen, se transfiere a un archivo o ubicación diferente donde está disponible el término correspondiente del contrato. Para ser visible, la imagen debe ser prominente y su uso debe permitir la revisión del término del contrato en sí mismo. El acceso debe ser desde la pantalla o la pantalla y no a través de otras acciones como una llamada telefónica o ir físicamente a otra ubicación. Cuando se accede al término, debe estar en una forma que se pueda revisar fácilmente. El término debe ser referenciado, no simplemente el contrato.

La subsección (B) reconoce un procedimiento por el cual, sin tomar acción con respecto al término, la parte no puede seguir adelante en referencia al archivo o ubicación. Así, por ejemplo, una pantalla que dice: "No hay garantías de precisión con respecto a la información en este sitio" que se muestra en una forma que impide que el usuario se mueva más en el sistema sin expresar consentimiento a esta condición, es suficiente bajo este concepto.

9. "Consumidor". Esta definición adapta el lenguaje del artículo 9 existente que define los "bienes de consumo". Una transacción de "consumidor" es aquella que involucra una materia obtenida para fines personales, domésticos o familiares; Este principio se usa en varias áreas de derecho. Si una parte es un consumidor se determina en el momento de la contratación. Si bien el artículo 2B se ocupa de muchas relaciones en curso, los cambios en el propósito o el uso después de que un contrato sea exigible no alteran retroactivamente los estándares aplicables al contrato.

En las transacciones de información, muchos usos "personales" no son usos del consumidor (por ejemplo, un corredor de bolsa que usa software de base de datos para monitorear personalmente las inversiones de clientes de mil millones de dólares). Distinguir los usos comerciales y los usos reales de los consumidores tiene gran importancia en el Artículo 2B y otras leyes. La definición distingue entre usos lucrativos, profesionales o comerciales por parte de cualquier persona (empresa o consumidor), y usos personales o familiares más similares a las actividades ordinarias de los consumidores, pero que incluyen la gestión ordinaria de activos para una familia. En la economía moderna, donde las personas se involucran personalmente en empresas comerciales serias sin una estructura corporativa, la idea de uso personal debe continuar para distinguir entre las actividades del consumidor y las actividades comerciales u otras actividades lucrativas.

Esto resuelve un problema que ha surgido en muchas áreas del derecho fuera del Artículo 9, donde la distinción entre el uso "personal" de consumidores y no consumidores ha resultado ser difícil y está sujeta a litigios. Esto es cierto en los préstamos, quiebras y otros contextos. Por ejemplo, una serie de decisiones se centran en si la compra de acciones o activos de sociedad limitada con fines de inversión se consideraría o no como una compra para el consumidor, ya que podría estar dentro de la referencia general a fines "personales". Véase, por ejemplo, Thomas v. Sundance Properties, 726 F.2d 1417 (9 ° Cir. 1984); En re Manning, 126 BR 984 (MD Tenn. 1991) (definición UCC "no es especialmente útil en su rostro"). Algunas cortes enfatizan la diferencia entre la adquisición para el consumo (consumidor) y la adquisición o el uso "para fines de lucro". La Ley de Veracidad en el Préstamo, por ejemplo, utiliza una definición de deuda del consumidor muy similar a la definición del Artículo 9 del consumidor, pero contiene una exención expresa para las transacciones comerciales. La prueba de "obtención de beneficios" se aplicó en casos de bancarrota. Por ejemplo, el Quinto Circuito comentó que "[La] prueba para determinar si una deuda debe clasificarse como una deuda comercial, en lugar de una deuda adquirida para fines personales, familiares o domésticos, es si se incurrió con la vista puesta en ganancias". En re Booth, 858 F.2d 1051 (5 ° Cir. 1988). En re Circle Five, Inc., 75 BR 686 (Bankr. D. Idaho 1987) ("La deuda utilizada para producir ingresos no es deuda de consumo principalmente para fines personales, familiares o domésticos"). El artículo 2B resuelve así la crítica de que la definición de la UCC no es esclarecedora al dejar claro que las actividades lucrativas no son actividades personales ni de consumo.

10. "Honorario del contrato" reconoce las diversas formas y métodos de compensación monetaria que se encuentran en las transacciones de información. El término se refiere esencialmente a cualquier pago de dinero en virtud de un contrato.

11. "Restricción de uso contractual". Este término incluye cualquier restricción obligatoria sobre el uso o divulgación de información o derechos de propiedad informativos creados por contrato. No incluye limitaciones impuestas por otra ley, como la ley de derechos de autor o de patentes, sin términos contractuales. De manera similar, no cubre términos que son inválidos bajo este Artículo o bajo otra ley.

12. "Copiar". La definición corresponde a la ley de derechos de autor pero no trata de responder a los problemas de esa ley sobre si una reproducción breve en la memoria de una computadora crea una copia para los fines de esa ley. 17 USC 101. Véase MAI Systems Corp. v. Peak Computer, Inc., 991 F.2d 511 (9 ° Cir. 1993); Lewis Galoob Toys, Inc. v. Nintendo of America, 964 F.2d

965 (9 ° Cir. 1992). El término copia en este artículo no se utiliza en referencia a la responsabilidad por infracción ni a los derechos exclusivos. Más bien, en el Artículo 2B, el término se refiere a tipos particulares de manifestaciones de información y a preguntas de desempeño asociadas con eventos contractuales tales como entrega, licitación y uso habilitante. A estos efectos, la manifestación de la información puede ser temporal o permanente.

13. "Tribunal" incluye a los funcionarios de foros no judiciales, como el arbitraje.

14. La "entrega" en la tecnología electrónica puede ocurrir ya sea por un cambio de posesión de una copia tangible o por transferencia electrónica. A los fines de la entrega de un rendimiento, la metodología no altera el resultado.

15. "Daños directos". Los daños directos son pérdidas asociadas con una pérdida de valor en lo que respecta al rendimiento contratado, en contraste con las pérdidas causadas por los usos previstos del desempeño o el uso de los resultados del desempeño por parte del destinatario fuera del contrato. Los daños directos se miden por las fórmulas de daños en este Artículo, incluida la Sección 2B-707 (a), que permite que el tribunal determine estos daños de manera razonable.

La definición rechaza los casos que se tratan como pérdidas de daños directos que se relacionan con las ventajas anticipadas que se esperan del uso de la información. Estos son daños consecuentes. Por lo tanto, si el software se compra por \$ 1,000 y, si es perfecto, generaría ganancias de \$ 10,000, pero es totalmente defectuoso, los daños "directos" son de \$ 1,000.

La definición también incluye la dependencia y los daños por restitución en un caso apropiado. Cuando los daños de este tipo son apropiados está determinado por la ley general. Sin embargo, para ser daños directos, las recuperaciones deben estar dentro del concepto general de directo, en contraste con los daños consecuentes o incidentales.

16. "Electrónico". Si bien la mayoría de los sistemas de información modernos incluyen tecnologías eléctricas, el término aquí es abierto. Abarca otras formas de tecnología de procesamiento de información que se pueden desarrollar en el futuro.

17. "Agente electrónico". Esto incluye un programa informático utilizado para los fines indicados, pero no se limita a esa tecnología en particular. El término reconoce que muchos aspectos del comercio se caracterizan por respuestas automatizadas. La agencia creada aquí, sin embargo, no es equivalente a los conceptos de agencia de derecho común, ya que el "agente" no es un actor humano, sino un sistema automatizado. Para calificar como un agente electrónico, el sistema automatizado debe haber sido afirmativamente seleccionado, utilizado o programado para tal fin. Esto es importante porque, según otras disposiciones del Artículo 2B, una parte puede estar obligada por las operaciones de su agente.

18. "Mensaje electrónico". Este término es paralelo a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico. Un mensaje se distingue del término más amplio "registro" por el hecho de que se debe comunicar a otro. En muchos sistemas, la comunicación a otra persona no requiere que el mensaje sea transmitido o enviado a ninguna ubicación nueva; el destinatario y la persona que crea el mensaje pueden compartir un sistema de correo electrónico común u otro recurso y el mensaje puede "almacenarse" para comunicarse con otro tal como se indica en la definición.

19. "Financiero". Este término incluye tanto a partes aseguradas como arrendadores. Este artículo no se ocupa de la financiación de los derechos de propiedad informativos. Ese tema se rige por el Artículo 9 y la ley federal o estatal relativa a esos derechos. Los acuerdos de financiación aquí implican la financiación de los derechos contractuales.

20. "Buena fe". La definición extiende el deber de buena fe y trato justo a los consumidores. Sigue el artículo 3 revisado.

21. "Daños incidentales". Esta definición integra las dos definiciones de daños incidentales que se encuentran en el Artículo actual 2. Los daños incidentales incluyen los costos de buscar u organizar cobertura u otra mitigación, pero no se extienden al gasto real para la mitigación misma. Por lo tanto, si un licenciatario debe obtener un programa informático diferente debido a un incumplimiento en la entrega contractual, las llamadas telefónicas y los gastos relacionados al organizar la cobertura son daños incidentales. El costo de la nueva licencia del programa se considera al calcular los daños directos.

22. "Información". Esta definición establece una amplia construcción de información. El término "trabajo de autoría" proviene de la Ley de derechos de autor y se usa aquí tal como se usa en ese estatuto. Incluye obras literarias, programas de computadora, películas, compilaciones y cosas por el estilo. Las transacciones dentro del Artículo 2B a menudo implican otorgar licencias de derechos de propiedad intelectual como se indica en la definición de "licencia". En este artículo, la información es el término general y en las situaciones apropiadas se hace referencia más específica a los tipos particulares de aspectos de la información, como los programas informáticos y el contenido informativo.

23. "Contenido informativo". Este término se refiere a información cuyo uso ordinario implica comunicar la información a un ser humano. Por ejemplo, en una base de datos electrónica de imágenes, el paquete de información completo puede incluir las imágenes y un programa que permita mostrar o acceder a las imágenes. Los aspectos funcionales del programa constituyen información, pero no contenido informativo. Las imágenes son contenido informativo. De manera similar, cuando un licenciatario accede a Westlaw y usa su programa de búsqueda para obtener un caso, el programa no es contenido informativo, pero el texto está dentro de la definición.

24. "Sistema de procesamiento de información". Esta definición corresponde a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico.

25. "Derechos de propiedad informativa". Este término incluye, pero no se limita a, los derechos de "propiedad intelectual". Se refiere a cualquier ley que le otorga a una persona el derecho de controlar el uso de información por parte de terceros independientemente del contrato. Los derechos a los que se hace referencia aquí son derechos de propiedad en el sentido de que están establecidos en la ley con respecto a un tema particular, pero la definición no requiere que los derechos sean exhaustivos o exclusivos para todas las demás personas. El término incluye las áreas de derecho en las cuales las legislaturas y tribunales crean

nuevas formas de propiedad, pero, por supuesto, no crea ningún derecho de propiedad en sí mismo. Los derechos de propiedad informativa no incluyen el derecho a demandar por difamación.

26. "Licencia". Una licencia es una transferencia limitada o condicional de información o derechos de información. Las limitaciones deben estar expresas en el contrato y no meramente implícitas en la ley. La mayoría de las transacciones que implican la adquisición de una copia de una obra con derechos de autor están sujetas a derechos de propiedad retenidos en poder del propietario de los derechos de autor, pero existe una licencia solo si las limitaciones (por ejemplo, sobre el uso o la copia del trabajo) están expresas en el contrato mismo. En una venta no restringida de una copia, el cesionario recibe la propiedad de la copia, pero si los derechos de propiedad intelectual se aplican a la información, está sujeto a restricciones implícitas en el uso de la información derivada de la ley de propiedad intelectual. Estas restricciones implícitas no constituyen una licencia en virtud del artículo 2B, no son restricciones contractuales expresas.

La definición no cubre "licencias implícitas". Según la ley actual, podría surgir una licencia implícita, por ejemplo, si un tribunal sostiene que, para hacer que la transacción sea razonable a la luz de las expectativas de las partes, algunos derechos o limitaciones no expresados en el contrato deben estar implícitos. Muchas de estas transacciones se encuentran dentro de este Artículo porque los términos implícitos son parte de una licencia real, pero si los términos implícitos son las únicas limitaciones en el uso de la información, la transacción no es una licencia del Artículo 2B.

Por otro lado, la presencia o ausencia de una licencia no se ve afectada por la venta o no de una copia de una obra, como un programa informático. Una licencia se refiere a los derechos de uso de la información y, si se trata de una copia tangible, esa copia tangible es el conductor, no el foco. Una licencia trata con el control de la información, mientras que el título de los bienes trata simplemente con ese - título de los bienes.

27. "Licenciante" y "Licenciatario". Estos términos se refieren al cesionario y al cedente en cualquier contrato cubierto por este artículo, independientemente de que el contrato sea o no una licencia.

28. "Licencia de mercado de masas" y "Transacciones de mercado de masas". El "mercado masivo" implementa una expansión de las protecciones para los consumidores en un estándar de mercado de consumo, aunque una transacción particular no involucra a un licenciatario del consumidor. Como un nuevo marco, la definición debe aplicarse a la luz de su función prevista. Esta función consiste en identificar transacciones de rutina o anónimas de valor en dólares relativamente pequeñas que se producen en un mercado minorista disponible para el público en general. El término incluye todas las transacciones de consumo y algunas transacciones que involucran negocios.

The definition contemplates a retail marketplace where information is made available in pre-packaged form under generally similar terms to the general public. It applies only to information that is aimed at the general public as a whole, including consumers, and does not cover products directed at a limited subgroup of the general public or to information products restricted to members of an organization or to persons with a separate relationship to the information provider. Where the line will be drawn in determining the size or scope of subgroup that would qualify as a distribution directed to the general public cannot be answered in the abstract, but courts making that judgment should do so in light of the purpose of the definition itself. The intent is that the products covered here do not include specialty software, information directed to specially targeted limited audiences, purely commercial software distributed in non-retail transactions, or professional use software, but to materials that are acquired by consumers or that appeal and intend to appeal to a general public audience as a whole, including consumers, where the identity of the eventual licensee is irrelevant to the licensor.

The prototypical retail market is a department store, grocery store, gas station, shopping center, or the like. These locations are open to, and in fact attract the general public as a whole. They are also characterized by the fact that, while the retail merchants may make sales or other transactions to other businesses, the predominant transaction involves consumers. In a retail market, the vast majority of the transactions also involve relatively small quantities of particular products, non-negotiated contractual terms, and transactions to an end user rather than a purchaser who intends to resell the acquired product. The products are available to anyone who enters the retail location and can pay the applicable price.

The definition contains several exclusion that do not apply to consumer licensees, but to transactions in a retail market where the person acquiring the information is a commercial entity. A transaction for redistribution or a license for public display or performance of a copyrighted work are never mass market transactions because they involve none of the attributes of the retail marketplace. Similarly, where the information product is customized for the licensee and that licensee is not a consumer, the transaction lacks the anonymous, non-negotiated character of the mass market.

La definición adopta un tratamiento bifurcado de las transacciones de acceso (Internet). Las transacciones de consumo aquí se encuentran dentro de la definición. Sin embargo, la definición excluye las transacciones en línea que no involucran a un consumidor. En este nuevo entorno transaccional, es especialmente importante no regular las transacciones fuera del contexto del consumidor. Esto le da a la industria en línea una sala para desarrollar que no está sujeta a regulaciones no intencionadas, a la vez que preserva las protecciones del consumidor. Es coherente con la posición sobre la no regulación en el documento de la Casa Blanca de 1997 sobre el comercio electrónico y en posiciones adoptadas internacionalmente.

29. "Comerciante". Este término proviene del artículo 2-104 existente. La definición aclara que una persona que se defiende con experiencia en una materia particular no debe haber participado en transacciones previas del tipo involucrado para calificar como comerciante.

30. "Licencia no exclusiva". Esta es la licencia comercial más común. Se caracteriza por el hecho de que el licenciatario concede derechos muy limitados y no se excluye de hacer licencias adicionales que tengan el mismo objeto y alcance general.

31. "Valor actual". Este término corresponde al Artículo 2A-103.

32. "Contenido informativo publicado". Esta definición identifica una subcategoría de contenido informativo que tiene gran importancia en la economía de la información. Es el tipo de información más estrechamente asociada con la Primera Enmienda y las preocupaciones relacionadas con las políticas públicas. Este es el material de los periódicos, libros, imágenes de movimientos y similares, que se distribuye al público y tiene la intención de comunicar conocimiento, sonidos u otras experiencias a un ser humano, en lugar de simplemente operar una máquina. Por supuesto, el Artículo 2B no se aplica a este tema a menos que la transacción involucre una licencia o un contrato de software. Sin embargo, como se usa aquí, el término incluye muchos sistemas modernos de distribución de información e incluye productos de contenido interactivo ya que en esos productos, toda la información está generalmente disponible y el usuario final selecciona, tal vez interactivamente, de la información disponible. Esto es como el lector de un periódico que se centra en una parte, pero no todo el periódico.

33. "Recibir". Esta definición, en cuanto a las interpretaciones, corresponde al Artículo 2-103. En cuanto a avisos, actualiza la Sección 1-201 (26) para reflejar los problemas en el comercio electrónico y el uso de sistemas electrónicos para dar y recibir aviso.

34. "Registro". Esta definición amplía el término tradicional, "escribir" e incorpora registros electrónicos. No requiere almacenamiento permanente ni nada más que una grabación temporal. La analogía es con la idea de una copia bajo la ley de derechos de autor. La fijación puede ser fugaz y la percepción puede ser directa o indirectamente con la ayuda de una máquina.

35. "Reembolso". A los fines de este artículo, un reembolso consiste en un reembolso de las tarifas pagadas al devolver todas las copias de la información. La existencia o no de un derecho de devolución depende del contrato y las disposiciones de este Artículo. El reembolso como se define aquí no es un recurso por incumplimiento o un derecho de rescisión. Es un derecho que surge cuando una parte rechaza una licencia ofrecida y se ha comprometido previamente a pagar la tarifa del contrato o la pagó. Hacer un reembolso disponible en tales casos es esencialmente para permitirle a la parte que presenta la licencia una verdadera oportunidad de aceptar o rechazar esa licencia.

Se debe ofrecer un reembolso en algunos casos para obtener una manifestación de consentimiento según este artículo. Ver las Secciones 2B-111 y 2B-112. El derecho de reembolso caduca si la parte acepta la licencia, incluso manifestando su consentimiento. Por supuesto, si una parte acepta una licencia y la información o derechos de propiedad informativa a los que pertenece, pero la información es defectuosa, la parte perjudicada puede tener derecho a la restitución de la tarifa del contrato como una forma de daños directos en un caso apropiado.

El reembolso debe buscarse dentro de un tiempo razonable después de la entrega. Si una de las partes no busca el reembolso dentro de un plazo razonable, no tendrá derecho a reembolso según este artículo, pero la caducidad de un derecho de reembolso no da como resultado el asentimiento de la licencia. Sin embargo, se requiere un acuerdo o asentimiento afirmativo para eso. Lo que constituye un tiempo razonable depende de los hechos de la transacción. Sin embargo, un comprador no puede esperar varios años antes de solicitar un reembolso según este artículo.

La definición aborda el difícil problema de administrar un derecho de reembolso en el contexto de los llamados productos "agrupados", es decir, productos que incluyen numerosas informaciones separadas de otros productos transferidos como un todo unitario por una sola tarifa. Cuando los productos están sujetos a licencias separadas, surge la dificultad de administrar un reembolso cuando se deniega una licencia. La definición establece que un reembolso en tales situaciones consiste en el producto agrupado completo a cambio del precio total si se solicita el reembolso anticipadamente. De lo contrario, un reembolso consiste en una porción asignada del precio general, ya que es justo o contractualmente atribuible al producto devuelto en particular.

36. "Liberación". Una divulgación es una renuncia o permiso que no va acompañada de otros atributos comerciales, como una obligación en curso de pagar o la obligación de proporcionar los medios para implementar el uso de la información.

37. "Alcance". Este término se refiere a las disposiciones contractuales que definen una parte integral de una licencia. Las disposiciones de alcance en una licencia son equivalentes a la definición del producto. En las ventas o arrendamientos de bienes, los productos son autodefinidos: un automóvil ofrecido es un Ford o Chevrolet, no es necesario leer el uso y otras disposiciones de un contrato para determinarlo. Ese no es el caso de las industrias de la información y los servicios: en muchas situaciones en las industrias de la información, la licencia y su alcance es el producto. La misma información tiene características completamente diferentes como un tema comercial dependiendo de qué alcance de los derechos se otorga con referencia a esa información. Por ejemplo, una licencia que permite el uso de una película en un solo teatro no es el mismo producto que una licencia para distribuir la película en todo Estados Unidos. Ninguna licencia transfiere el mismo producto que una licencia para usar una copia de la imagen en movimiento durante tres días en la propia casa. Las disposiciones del alcance de la licencia definen el producto.

38. "Enviar". Esta definición adapta el Artículo 2-201 (38) al proporcionar criterios relevantes para los avisos electrónicos.

39. "Formulario estándar". La definición se refiere a formularios, no a términos estándar. Ver Restatement (Segundo) de Contratos 211 (refiriéndose a, pero no definiendo formularios estándar). Un formulario consiste en un grupo de términos preparados para uso frecuente como contrato. El uso de formularios estándar en el comercio moderno no solo está extendido, sino que es prácticamente omnipresente. La definición no cubre un contrato a medida compuesto por "términos" seleccionados de muchos acuerdos previos diferentes. El registro, que es un conjunto de términos, debe estar preparado para su uso repetido. Además, el registro debe haberse utilizado de esta manera: si se ofrece un formulario estándar pero luego se negocia o se modifica en gran medida, el contrato resultante no es un contrato de formulario estándar.

40. "Terminar". Esta definición se ajusta al artículo 2-106.

[SEGUNDO. Alcance y términos generales]

SECCIÓN 2B-103. ALCANCE.

(a) Este artículo se aplica a:

(1) licencias y contratos de software; y

(2) acuerdos para proporcionar soporte, mantenimiento o modificación de software relacionado con un contrato de software que se incluye en este artículo.

(b) Excepto que se estipule lo contrario en la subsección (c), este artículo no se aplica:

(1) a la materia o los derechos y recursos relacionados regidos por el otro artículo del [Código Comercial Uniforme], excepto en la medida en que este artículo se ocupe de los contratos de alojamiento financiero; o

(2) en la medida en que un acuerdo:

(A) es una licencia o contrato de software que es una parte menor de la transacción o simplemente incidental a una materia no regida por este artículo;

(B) es una licencia de una marca comercial, nombre comercial, imagen comercial, patente y conocimientos técnicos relacionados no asociados con una licencia que, de lo contrario, está dentro de este artículo;

(C) es una venta o arrendamiento de un producto que tiene un programa de computadora incrustado en él, pero este artículo aplica si el producto es:

(i) simplemente una copia del programa;

(ii) una computadora;

(iii) otro sistema de procesamiento de información y un propósito principal de la transacción es dar acceso o uso del programa.

(D) proporciona acceso, uso, transferencia, autorización, liquidación o procesamiento de:

(i) depósito, préstamo, fondos o valor monetario representado en forma electrónica y almacenado o capaz de almacenamiento electrónico y recuperable y transferible electrónicamente, u otro derecho de pago hacia o desde una persona;

(ii) instrumento u otro artículo;

(iii) orden de pago, transacción con tarjeta de crédito, transacción con tarjeta de débito o transferencia de fondos, transferencia automática de cámara de compensación o transferencia de fondos al por mayor o minorista similar;

(iv) carta de crédito, documento de título, activo financiero, propiedad de inversión o activo similar mantenido en una capacidad fiduciaria; o

(v) identificar, autenticar, habilitar el acceso, autorizar o monitorear la información; o

(E) es para servicios personales o de entretenimiento por un individuo o grupo, que no sea un contrato de un contratista independiente para desarrollar, apoyar, modificar o mantener el software.

(c) Si este artículo rige parte de una transacción y otra ley de contrato rige parte de la transacción, se aplican las siguientes reglas:

(1) Este artículo se aplica a las cuestiones relacionadas con el contrato con respecto a los derechos de propiedad, información y medios informativos que contienen la información, su empaquetado y su documentación, pero

El artículo 2 o 2A rige en cuanto a los otros bienes en la transacción, incluyendo la materia excluida bajo la subsección (c) (2).

(2) Las reglas de formación de contrato de este artículo se aplican a toda la transacción si:

(A) el contrato incluye servicios que no están dentro de este artículo, pero el tema que se encuentra dentro de este artículo es el propósito predominante de la transacción [; o

(B) las partes acuerdan estar obligadas por las reglas de formación de contrato de este artículo.]

(3) Excepto en una transacción de consumo, las partes por su acuerdo pueden optar por que este artículo u otra ley aplicable rija los derechos y recursos contractuales para la transacción completa.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Programa informático". Sección 2B-102. "Consumidor". Sección 2B-102. "Dupdo". Sección 2B-102. "Documento de título". Sección 1-201. "Información". Sección 2B-102. "Sistema de procesamiento de información". Sección 2B-102. "Licencia". Sección 2B-102. "Dinero". Sección 1-201. "Fiesta". Sección 1-201. "Persona". Sección 1-201. "Derechos". Sección 1-201. "Venta". Sección 2B-102. "Contrato de software". Sección 2B-102.

Votos del comité:

a. Rechazó una moción para limitar el alcance a un concepto "codificado", "digital", "electrónico" o similar. Votar: 10-3.

segundo. Aprobó una moción para limitar el alcance a las licencias de toda la información y los contratos de software. Votar: 10-0.

do. Rechazó una moción para incluir todas las licencias de patentes y marcas registradas en el Artículo. Votar: 9 - 3.

re. Rechazó una moción para incluir todas las licencias de patentes. Vote: 8-4 (febrero de 1997)

mi. Rechazó una moción para eliminar la exclusión de las licencias de marcas comerciales y patentes. Votar: 7-4. (Febrero de 1997)

F. Adoptó la exclusión del proceso financiero en principio. Vote: 8 a 0 (noviembre de 1997)

gramo. Se acepta la subsección (c) (3) por consenso. (Febrero de 1998)

marido. Consenso de que la exclusión de los activos financieros generalmente no cubre el software provisto para tal fin (febrero de 1998)

Notas del reportero:

1. Local general. Este artículo trata sobre las transacciones en las industrias de derechos de autor y de información. Estas industrias juegan un papel importante en la economía de la información. El artículo no cubre todos los contratos en estas industrias o todos los contratos que involucran información. Se centra en los contratos de licencia y en las transacciones típicamente realizadas en áreas de comercio asociadas con tecnologías digitales. No cubre las ventas de libros, periódicos o revistas.

Las transacciones cubiertas y la fuente del valor en estas transacciones se encuentran en los intangibles, su calidad y los derechos de uso de la información que recibe el licenciatario, y no en los bienes que pueden ser utilizados para comunicar esa información.

El artículo no trata las ventas sin restricciones de derechos de propiedad intelectual. La ley moderna reconoce una distinción entre las cesiones de derechos (por ejemplo, la venta absoluta de todos los derechos de información) y las licencias (concesión condicional de derechos). La distinción es similar a la que existe entre las ventas y los arrendamientos en las transacciones de bienes.

2. Reglas básicas de alcance. La subsección (a) establece el alcance afirmativo del Artículo 2B sujeto a limitaciones en (b). El alcance del artículo no cubre servicios o transacciones personales ordinarios que involucren una materia que no sea un contrato de software o una licencia.

Al igual que en cualquier otro contexto en el que las tecnologías de la información digital y otras modernas han tenido un impacto significativo, crean problemas difíciles de colocar las nuevas tecnologías y productos de tecnología dentro de categorías legales. Ese problema afecta la ley tributaria, la ley de comunicaciones, la ley de propiedad intelectual y muchos otros

campos. Afecta el alcance del artículo 2B. El alcance actual se basa en una extensa discusión. El Comité rechazó propuestas para limitar el alcance a la información digital. La convergencia moderna de tecnologías hace inviable la referencia a un término digital o similar y su vínculo con una tecnología específica hace que la viabilidad a largo plazo de un enfoque de este tipo sea sospechosa. El Comité optó por centrarse en los contratos de licencia y software y emplear una definición general de "información" a la que pertenecen esos contratos.

a. Licencia. Una "licencia" es un contrato que se centra en los derechos y privilegios para usar información, recursos de procesamiento de información y derechos de propiedad informativos; el contrato expresa expresamente los derechos transmitidos o otorga expresamente menos de todos los derechos en la información. Sección 2B-102. Excepto en lo que respecta al software informático, este artículo no trata las ventas sin restricciones de copias de información (por ejemplo, libros, periódicos). En una venta no restringida de una copia, el proveedor de información no condiciona el uso contractualmente. Autoriza la venta y se basa en derechos de autor u otra ley para restringir el uso de la información en la copia. Las condiciones implícitas, que a menudo están presentes debido a la ley de derechos de autor, no sitúan por sí mismas la transacción dentro del alcance del artículo 2B.

La faceta clave de una licencia es que el contrato impone límites expresos al uso de la información. Debido a que la transacción se enfoca en intangibles, en lugar de bienes, una licencia puede y, a menudo, coexiste con una transferencia que constituye una venta de una copia del tema con licencia. Véase Applied Information Management, Inc. v. Icart, 1997 WL 535813 (EDNY, 3 de marzo de 1997); DSC Communications Corp. v. Pulse Communications, Inc., 1997 US Dist. LEXIS 10048 (ED Va. 1997).

segundo. Contratos de software. La exclusión de ventas ilimitadas de copias de información deja en claro importantes segmentos de la industria de la información tradicional. Para el software de computadora, en lugar de centrarse en los términos del contrato, el factor más importante involucra la naturaleza del producto. Con la excepción de algunos tipos limitados de productos de software, todas las transacciones, ya sean licencias o ventas, están sujetas a limitaciones explícitas o implícitas en el uso, distribución, modificación y copia del software. Estas limitaciones son comercialmente importantes porque (a diferencia de los periódicos y libros) la tecnología hace que la copia, la modificación y otros usos sean fáciles de lograr y esenciales incluso para los usos permitidos del software. Llevar todas las transacciones que involucran este tema al Artículo 2B refleja la similitud funcional de las transacciones y la necesidad de un cuerpo de ley receptivo y concentrado aplicable a este tipo de productos. Además, como una forma relativamente nueva de transacción de información que involucra productos con características distintivas y únicas, no existe una ley común en muchas de las preguntas importantes presentadas en la práctica contractual.

3 . Gravaman de la acción. El artículo 2B adopta la prueba "gravaman of the action". Este Artículo se aplica en la medida en que la transacción involucre una materia dentro de su alcance, pero no en la medida en que un tema particular o aspecto de una relación se excluya o esté fuera del alcance.

Esto rechaza la prueba del "propósito predominante" que muchos tribunales usan en referencia al artículo 2 actual. Esa prueba requiere que un tribunal determine, después del hecho, si el propósito predominante de la transacción fue para los bienes o para el objeto común. Si bien esto resulta en una ley de contrato único que se aplica a toda la transacción, la base sobre la cual esto ocurre es a menudo incierta y sujeta a litigios, mientras que su efecto es a menudo aplicar un cuerpo de ley adecuado a los bienes a aspectos transaccionales que involucran servicios personales a los cuales esa ley es inapropiada.

4. Exclusiones: Otros artículos de UCC . La subsección (b) establece varias exclusiones del alcance del Artículo 2B. La subsección (b) (1) excluye la cobertura del tema cubierto por otros artículos de UCC y cualquier derecho o recurso relacionado asociado con el tema en cuestión. La exclusión debe leerse en conexión con la subsección (c) (1). "Asunto" se refiere al tema general del otro artículo. Por lo tanto, el Artículo 2B no se aplica a una transferencia de fondos del Artículo 4A ni a ningún pasivo asociado con esa transferencia.

Hay varias excepciones a esta regla general de deferencia a otros artículos. Una implica el tratamiento en el artículo 2B de los financieros, ya que sus contratos se refieren a licencias y contratos de software. Este tema también se trata en el Artículo 9 y en el Artículo 2A, pero en cuanto a la cobertura específica aquí, controla el Artículo 2B.

Lo más importante es que, según la subsección (c) (1), el artículo 2B rige con respecto a bienes que son copias de información o software con licencia, o documentación relacionada con ese tema. Esto es esencial para proporcionar una cobertura coherente de la información que se trata. Por otro lado, la subsección (b) (2) (B) excluye por completo la mayoría de los programas informáticos incrustados en productos que no son simplemente una copia del software.

5. Subsección (b) (2) exclusiones. Debido a que el artículo 2B incorpora a la UCC una variedad de transacciones que anteriormente estaban cubiertas por la ley común, el amplio alcance de la inclusión se ha visto atenuado por el desarrollo de exclusiones específicas. Estos se juntan en la subsección (c).

una . Licencias incidentales. La subsección (b) (2) (A) contiene una limitación importante. En general, el artículo 2B utiliza un gravamen de la prueba de acción que reconoce que diferentes cuerpos de derecho contractual pueden aplicarse a diferentes aspectos de una transacción. Sin embargo, bajo este apartado, a pesar de ese principio básico, este artículo no se aplica si la información es meramente parte secundaria o simplemente accesoria a un contrato de servicios o una transacción excluida.

La exclusión tiene dos significados. Uno se refiere a información cuya transferencia es un incidente inherente de los servicios excluidos. Por lo tanto, un contrato de servicios para proporcionar asesoramiento legal a un cliente puede dar lugar a la entrega de un memorándum u otro documento que contenga información cuyo uso puede estar restringido por contrato. El aspecto de la

información de la transacción no se incluye en este Artículo; los servicios no están dentro del alcance del artículo y la información es un mero incidente de esa relación de servicios. Por supuesto, a medida que varios servicios personales brindan actividades relacionadas, pero más amplias, se aplica el Artículo 2B. De manera similar, cuando los servicios son los de un contratista independiente contratado para desarrollar software,

El segundo significado se refiere a información que no es más que una parte menor de una transacción. Lo que se quiere decir aquí no es simplemente que los servicios personales predominan o que la obtención de los servicios fue el propósito predominante de la transacción, sino que la información con licencia es tan pequeña parte de la transacción que sería engoroso, confuso e incómodo aplicar el artículo 2B a esa pequeña parte de la transacción.

segundo. *Licencias de Patentes y Marcas.* La subsección (b) (2) (B) excluye las licencias de patentes y marcas no asociadas con el otro tema del Artículo. El principio básico es que, si la única base para realizar una transacción de conformidad con el Artículo 2B radica en la existencia de una licencia de marca o de patente, la transacción no está bajo este Artículo. El fundamento radica en las diferencias entre los derechos de autor y las licencias digitales y las prácticas en áreas no relacionadas de la ley de patentes. Las licencias de patentes relacionadas con la biotecnología, la mecánica y otras industrias conllevan muchos supuestos y prácticas estándar diferentes que no se incorporan en este Artículo. Esto también es cierto para las licencias de marcas comerciales. En cuanto a las licencias de marcas comerciales, existe una consideración adicional de la cobertura de los aspectos de esa industria según las leyes federales y estatales de franquicias.

do. *Programas integrados.* La subsección (b) (2) (C) excluye los programas informáticos que están integrados en otros productos y se venden como parte integrante del producto. Esto excluye programas tales como navegación de aeroplano o software de operación, software en sistemas de frenos de automóviles, y similares. Las cuestiones relativas a este tipo de software se rigen por la ley que rige la transacción en todo el producto (por ejemplo, el Artículo 2 o el Artículo 2A). Por otro lado, el mero hecho de que un programa esté incrustado o contenido en productos tangibles no excluye la cobertura del Artículo 2B.

La exclusión de los productos incrustados no se aplica si el programa está integrado en productos que son simplemente una copia del programa (por ejemplo, un disquete) o en una computadora (por ejemplo, el software del sistema operativo integrado). Esto, junto con el principio general de la exclusión, establece dos líneas brillantes en cada extremo de un continuo. El artículo 2B no se aplica a los automóviles, tostadoras, lavadoras y otros productos tradicionales, incluso si parte de los productos consiste en software incorporado. Por otro lado, el Artículo 2B se aplica a las copias de los programas y al software dentro de un sistema informático (bajo el gravamen de la prueba de acción, por supuesto, el Artículo 2 o 2A se aplica al hardware del sistema informático).

Dentro de estos dos extremos se encuentra un área inherentemente gris. A medida que el software moderno automatiza y opera cada vez más el software digital, es importante proporcionar orientación sobre la distribución relativa del tratamiento entre este Artículo y el Artículo 2 o 2A en este área gris. Bajo la exclusión aquí, el software incorporado está cubierto por el Artículo 2B si está contenido en un producto cuyo propósito principal es proporcionar acceso a los atributos funcionales u otros atributos del programa, en contraste con la realización de otras actividades de procesamiento de información. Por lo tanto, mientras que un televisor configurado en la práctica moderna está cada vez más impulsado por programas informáticos, sigue siendo un televisor cuya finalidad es proporcionar la recepción del programa de televisión a menos que el sistema evolucione hacia algo más o diferente, cuyo objetivo principal sea ofrecer procesamiento de software capacidad.

re. *Principales funciones financieras.* La subsección (b) (2) (D) excluye actividades de banca central, pagos y servicios financieros. El artículo 2B no cubre transacciones regidas por otras leyes de la UCC (por ejemplo, artículo 4A, artículo 4). Se anula en la medida de los controles específicos bajo la regulación bancaria federal o estatal.

Esto no es una exclusión de bancos o instituciones financieras per se. Los desarrollos modernos en efectivo digital y sistemas similares colocan a muchas compañías distintas de los bancos tradicionales en la misma situación. Los reglamentos, como la Regla E sobre transferencia de fondos, no se aplican únicamente a los bancos, sino a cualquier titular de una cuenta de depósito y, de acuerdo con las decisiones reglamentarias, se incluirán entidades no bancarias (por ejemplo, una cuenta digital en una "tarjeta inteligente" "para usar para comprar un total de \$ 100 de café de una cafetería"). Sin embargo, los bancos modernos participan en muchas actividades idénticas a las prácticas de licencia y sistemas en línea claramente dentro del Artículo 2B, como Netscape, Westlaw, Home Shopping, Microsoft Network, America On-Line y otros. A medida que convergen las industrias de la información, también lo es la industria bancaria que converge en campos idénticos a los de las industrias de la información. **Banca la entrada** en estos campos está regulada, pero se trata de regulación de alcance, no de regulación de contenido. Estas actividades están cubiertas por el Artículo 2B.

La exclusión se aplica en la medida en que el acuerdo da acceso a las actividades enumeradas. El software provisto por entidades cubiertas por entidades involucradas en actividades dentro de la exclusión no es en sí mismo una transacción excluida. Cuando se usa para acceder a los activos enumerados o realizar las transacciones enumeradas, sin embargo, la responsabilidad y otros asuntos se rigen por la ley aplicable a ese otro tema.

mi. *Servicios personales.* La subsección (b) (2) (E) trata los contratos de servicios que incluyen el desempeño de individuos o grupos, incluidos los contratos de empleo y los servicios de entretenimiento (por ejemplo, actor, grupo musical, productor, etc.). Los casos excluidos involucran servicios personales; el área de la ley que rige el empleo y otras actividades de servicio personal conlleva diferentes normas y prácticas comerciales predeterminadas que las que se aplican aquí. La exclusión de los servicios de entretenimiento cubre tanto los contratos directos con personas físicas como las diversas estructuras en virtud de las cuales una parte contrata los servicios de un individuo o grupo a través de un contrato de préstamo con una persona jurídica con la que el individuo o grupo está empleado. Esta subsección también excluye servicios profesionales.

The exclusion does not cover situations where automation creates a digital replacement for activities previously characterized as personal services. Also, it does not remove from this Article the various forms of software development contracts, many of which today are characterized by an individual (or group) contracting to design and develop software for a client. Inclusion of these contracts in Article 2B reflects one of the primary early reasons for the Article itself since, in the absence of that inclusion, courts are wildly split in terms of whether such contracts fall within Article 2 (sales) or common law (services). Article 2B resolves that issue by bringing the contracts into a coherent framework that does not hinge on this often arbitrary classification issue.

6. Formation Rules. Subsection (c)(2) partially addresses an anomaly created by Article 2B contract formation rules and the fact that they validate electronic commerce practices that may not be effective under common law or under current Article 2 or 2A. The subsection applies Article 2B formation rules to the entire transaction if Article 2B subject matter constitutes the predominant purpose of the transaction itself. This allows maximum scope to the contract formation rules and electronic commerce.

7. Opt-In Rules. Subsection (c)(3) allows the parties in a mixed transactions to elect full coverage under either Article 2B or other applicable law. This reflects a specific application of the underlying principle of contract choice that shapes this Article and states a rule that would most likely be applicable in any event under general contract law principles.

SECTION 2B-104. TRANSACTIONS SUBJECT TO OTHER LAW.

(a) Subject to subsection (b), in the case of a conflict between this article and a statute or regulation of this State as judicially construed and in effect on the effective date of this article as judicially construed, the conflicting statute or regulation controls if it:

- (1) establishes a right of access to or use of information or informational property rights by compulsory licensing or public access or a similar law;
- (2) regulates the purchase or license of rights in motion pictures by exhibitors; or
- (3) establishes a consumer protection.

(b) If a law of this State in effect existing on the effective date of this article applies to a transaction governed by this article, the following rules apply:

- (1) A requirement that a contractual obligation, waiver, notice, or disclaimer be in writing is satisfied by a record.
- (2) A requirement that a record or a contractual term be signed is satisfied by an authentication.
- (3) A requirement that a contractual term be conspicuous or the like is satisfied by a term that is conspicuous in accordance with this article.
- (4) Un requisito de consentimiento o acuerdo a un término contractual se satisface mediante una acción que manifiesta conformidad con un término de acuerdo con este artículo.

(c) Un estatuto que autoriza firmas electrónicas o digitales vigentes en la fecha de vigencia de este artículo no se ve afectado por este artículo, excepto que en el caso de un conflicto, este artículo controla.

(d) Con respecto a este artículo, el incumplimiento de una ley estatutaria o reglamentaria a la que se hace referencia en la subsección (a) solo tiene el efecto especificado en el mismo.

[Nota legislativa: el estado debe revisar los estatutos afectados por la subsección (b) para determinar si ese efecto no debería aplicarse a algunos de esos estatutos.]

Fuentes: Sección 9-104 (1) (a); 2A-104 (1)

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". "Conspicuo". Sección 2B-102. "Consumidor". Sección 2B-102. "Corte". Sección 2B-102. "Electrónico". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Licencia". Sección 2B-102. "Darse cuenta". Sección 1-201. "Compra". Sección 1-

201. "Grabar". Sección 2B-102. "Derechos". Sección 1-201. "Firmado". Sección 1-201. "Término". Sección 1-201. "Escritura". Sección 1-201.

Votos del comité:

a. Votó 11-1 para aprobar la sección. (Septiembre de 1996)
segundo. Revisado sin cambio sustantivo. (Febrero de 1997); (Noviembre de 1997); (Febrero de 1998).

Notas del reportero:

1. Principios generales. Muchos contratos que se rigen por los principios del derecho contractual por el artículo 2B también se rigen por otros estatutos estatales, reglamentos y principios de derecho consuetudinario. En la mayoría de los casos, los otros principios legales son paralelos o se ocupan de diferentes temas que el artículo 2B o la UCC en general. Esto es especialmente cierto con respecto a las reglas reguladoras que exigen cierta conducta en una industria o mercado específico. Estas reglas obligatorias coexisten con el derecho contractual, ya que, como en el artículo 2B, la ley de contratos se centra en los principios generales de formación y las normas de antecedentes que están sujetos a un acuerdo o mandato contrario. Por supuesto, cuando la ley común entra en conflicto con el artículo 2B, el tratamiento legal uniforme y posterior de los controles de la UCC (artículo 2B).

La subsección (a) describe tres tipos de estatutos o reglamentos a los que se refiere este artículo en caso de conflicto si existen en el momento de la adopción del Artículo 2B. La referencia es a las leyes de "este" estado. Dado que se trata de normas sustantivas, en las transacciones de varios estados, esa referencia se relaciona con el estado cuya ley sustantiva se aplica bajo la elección de los principios de la ley. El conflicto se mide a partir de la fecha de vigencia de este artículo. Los reglamentos y estatutos subsiguientes sobre cualquier tema contendrán sus propias disposiciones en cuanto a su impacto en la ley preexistente que, en el caso de la promulgación posterior, por supuesto, incluiría el Artículo 2B.

Hay muchas otras leyes que no están alteradas o desbordadas por el artículo 2B, por supuesto, porque el artículo 2B no trata el mismo tema. Para estos, las diferencias en el tema y enfoque son suficientemente claros que no era necesario enumerar la ley particular. Por lo tanto, el artículo 2B no trata los derechos de propiedad o la ley de privacidad. Se trata de derecho contractual. La ley estatal sobre el secreto comercial está fuera del alcance y no se ve afectada por este artículo, excepto cuando interactúan con los contratos. Si bien estos derechos pueden estar autorizados por un contrato en este artículo, el artículo 2B se aplica a la licencia, pero no al derecho subyacente. Por ejemplo, una ley estatal podría estipular que un individuo controla el uso de los datos relacionados con esa persona, pero puede contrarrestarlo. La creación del derecho y su alcance,

2. Leyes de divulgación obligatorias. Los estatutos o reglamentos conflictivos que obligan a la divulgación u otro acceso a la información prevalecen sobre cualquier regla del Artículo 2B en caso de conflicto. En algunas situaciones, las relaciones que se desarrollan debido a la divulgación obligatoria pueden tener connotaciones contractuales, pero con la misma frecuencia, surgen por la ley. Una relación que surja por el funcionamiento de la ley no se encuentra dentro de este Artículo. Además, los términos y condiciones relevantes de la relación estatutaria obligatoria anulan este artículo y sus reglas predeterminadas, incluso si la relación también implica una licencia.

3. Leyes de ofertas ciegas. El artículo 2B también no afecta a varias leyes estatales que regulan las ofertas ciegas y otras prácticas a menudo específicamente relevantes para la industria cinematográfica. Estas normas se refieren a las obligaciones de divulgación precontractual y prácticas de compra. En gran parte, en cualquier caso, no se verían afectados por la adopción del artículo 2B, ya que tratan de la regulación de las relaciones para las cuales el artículo 2B simplemente proporciona reglas generales de formación de contratos y reglas predeterminadas que no existen en el acuerdo o mandato contrario. Sin embargo, en algunos aspectos, los estatutos se refieren a conceptos de formación de contratos que podrían verse en conflicto con las reglas generales de formación de contratos comerciales en este Artículo. Para evitar la incertidumbre, la resolución de cualquier conflicto se hace explícita aquí. Al igual que con las leyes de los consumidores, Estos estatutos se desarrollaron mediante un amplio debate de políticas. El artículo 2B no perturba las sentencias alcanzadas en esos debates.

4. Relación con el derecho del consumidor. El artículo 2B generalmente no modifica los estatutos estatales de protección al consumidor según se promulgan y se interpretan judicialmente a partir de la fecha efectiva de promulgación del artículo 2B. Esta deferencia a la ley de protección al consumidor reconoce el papel de los estatutos estatales de protección al consumidor como un complemento a la UCC. De conformidad con el propósito declarado de la UCC, el artículo 2B se ocupa de los principios del derecho contractual general y de los contratos comerciales. No promulga un cuerpo de leyes de protección al consumidor, aunque sí contiene protecciones al consumidor. Históricamente, los problemas de protección del consumidor se han resuelto en una base de estado por estado con resultados a menudo radicalmente diferentes. Si bien los resultados difieren, los estatutos de protección al consumidor reflejan una amplia revisión de las políticas sobre la relación adecuada entre protección y libertad de contrato en cada estado. El artículo 2B, como un general,

Con la excepción de las reglas de comercio electrónico en la subsección (b), los estatutos o reglamentos de protección al consumidor de un estado, tal como se interpretan judicialmente, superan las disposiciones generales de la ley de contratos de este Artículo. Así, por ejemplo, un estatuto de protección al consumidor que excluya la renuncia a la garantía en un tipo particular de transacción con un control del consumidor sobre las disposiciones de este Artículo que se refieren a la renuncia a la garantía. Una ley estatal que ordena la divulgación de servicios locales o la ubicación de la oficina comercial principal del licenciatario en una transacción de consumo no se ve afectada por ninguna disposición del Artículo 2B.

Además, por supuesto, el artículo 2B contiene una serie de reglas de protección al consumidor. Estos surgen como resultado de una referencia específica a una transacción de consumo en una disposición de este Artículo, o por referencia a transacciones particulares que involucran licencias de mercado masivo, una categoría que incluye todas las transacciones de consumo. Las disposiciones que entran en estas categorías aumentan los estatutos de protección al consumidor existentes en un estado. Sin embargo, en la medida en que entran en conflicto con los estatutos de consumo existentes en ese estado, el control de protección existente. Un conflicto, para este propósito, sería una regla del artículo 2B que proporciona una menor protección para el consumidor que la regulación de protección al consumidor. Las disposiciones de este artículo que tratan con la protección del consumidor en términos específicos referenciados al mercado masivo o a las transacciones del consumidor incluyen: 2B-107 (elección de la ley), 2B-118 (error electrónico); 2B-208 (limitación de la licencia de mercado masivo, derecho de reembolso); 2B-303 (limitación de la cláusula de modificación no oral); 2B-304 (limitación de la modificación de los contratos continuados); 2B-403 (garantía implícita de comerciabilidad); 2B-406 (la exención de responsabilidad debe ser visible); 2B-502 (licencia presumible transferible); 2B-609 (requiere licitación perfecta); 2B-619 (limitación en el infierno y las cláusulas de alta agua).

4. Laws on Computer Viruses. Article 2B does not deal with computer viruses and does not alter existing criminal or tort law on that subject. In general, a "virus" consists of computer code entered into a software or other system with the intended effect of disrupting the system or altering or destroying information within that system. Law in most states and federal law makes the knowing or intentional introduction of a computer virus a criminal act. See, e.g., *Raymond Nimmer, Information Law* ¶ 9.04 (1997). The statutes reflect an increasing public perception that a computer virus "problem" exists. The fact that most state law and enforcement concerning viruses falls under criminal law correctly suggests that most virus risks result from acts of third parties not in a contractual relationship with the victim.

Acts that cause loss through the creation or distribution of a computer virus may also give rise to liability in tort. The cause of action may involve damage to property or trespass, or it may be grounded in general concepts of negligence and reasonable care. While few civil actions have been brought, the liability of a wrongdoer for actions that harm a third party involve issues other than under contract law.

As to contractual issues, virus problems typically arise between two, ordinarily innocent, contracting parties. In licensing law under Article 2B, they are handled as is any other type of contract risk. A virus present in information provided pursuant to a contract may cause the information to fail to perform within contract requirements. The remedy, in contract, is determined by the general rules of this Article. The remedy under tort law or the sanction under criminal law are determined by the rules of those particular bodies of law.

5. Electronic Commerce Issues. Subsection (b) states a general principle related to Article 2B rules on electronic commerce. The principle is that Article 2B overrides contrary state law requiring a "writing", a "signature" or a "conspicuous" term to the extent that it provides alternative electronic commerce compatible rules on issues such as authentication and the like. This premise, of course, operates only within the scope of this Article. The rule is necessary to ensure optimal impact for the modernization themes developed with reference to electronic commerce.

There are hundreds of potentially relevant statutes that may affect electronic commerce. For transactions governed by Article 2B, the rules of this Article ordinarily supplant the other law as to contractual issues in full and the express preemption stated in this section is not necessary. That is not true for consumer transactions. In the consumer area, the four stated themes implement a limited effort that balances the modernization theme and the desire not to alter existing patterns of protection. The Article 2B rule is very limited. It implements a balance between the modernization themes in Article 2B relating to electronic commerce and existing law on consumer contracts. The limited approach, adopted here, contrasts to non-uniform digital signature statutes enacted in several states which replace or amend all signature and writing requirements, including consumer law mandates.

The historical policy debates that led in the past to requiring a "writing" were conducted without considering digital alternatives. Article 2B expands the idea of a writing and a signature to include, respectively, a record and an authentication. Conspicuous is defined to deal with electronic contexts and expanded by an enhanced concept of manifestation of assent. In these respects, electronic concepts that were not at issue when existing consumer law developed, require adjustments appropriate to promote uniformity and certainty in commerce that is national and international in nature, while preserving the intent of the regulations. There is no change in the substantive content of statutes or regulations, such as whether a disclaimer can ever be made, what language must be used, and like issues.

The balance adopted here preserves the important policies (e.g., the principle of general non-reversal of consumer statutes and regulations), but extends the innovations in electronic contracting.

An additional issue entails coordination between Article 2B and any existing electronic or digital signature statute. Digital signature statutes that predate Article 2B are not repealed or affected by Article 2B, except in the event of a direct conflict. In current enacted statutes on this subject, no conflict exists. The statutes create a procedure consistent with the more general Article 2B idea of attribution procedure and deal with additional subject matter to which Article 2B is not addressed.

SECCIÓN 2B-105. RELACIÓN CON LA LEY FEDERAL. Una provisión de este artículo que es anticipada por la ley federal no se puede hacer cumplir en la medida de dicha preferencia.

Fuente: ninguna

Votos y acción:

a. En la Reunión Anual de la ALI de 1997, la membresía general después de un breve debate y por una votación restringida, aprobó una moción para modificar la sección sobre licencias de mercado masivo para establecer que un término incompatible con la ley federal de derechos de autor no forme parte de un contrato bajo Sección 2B-308.

segundo. En la Reunión Anual de NCCUSL de 1997, la Conferencia aprobó por una mayoría sustancial una moción en la que el Artículo 2B no debe tratar con la preferencia federal sino que debe ser neutral.

do. Rechazó una moción para eliminar la sección y eliminarla a los comentarios. 9 -3 (septiembre de 1997)

re. Rechazó una moción para establecer que el artículo no modifica las leyes estatales de derecho consuetudinario o de competencia porque el artículo 2B simplemente no trata estos asuntos. Vote: 2 a 8 (febrero de 1998)

Nota del reportero:

1. Principio general. El artículo 2B trata del derecho contractual, no de la ley federal de propiedad intelectual, la ley de competencia o la regulación. La relación entre la ley federal y la ley de contratos del estado es compleja. En última instancia, sin embargo, si la ley federal invalida una regla de derecho contractual particular o su aplicación en un contrato determinado, la ley federal controla. Si la ley federal se opone a una disposición particular del contrato (o su aplicación) en un entorno particular, esa norma de la ley federal controla. Nada en el Artículo 2B altera el equilibrio entre los mandatos federales y los principios contractuales.

El principio básico es que la ley federal controla si aplica y previene la ley del contrato estatal. Cuándo o si esto ocurre no es un problema de la ley estatal. La ley estatal, incluida la UCC, no puede alterar el resultado de la política federal y el saldo que puede conllevar y no tiene la intención de hacerlo. Por lo tanto, una ley federal que establece que un formulario específico para divulgación crea un término ejecutable no puede ser alterado por la ley estatal. De manera similar, un límite de responsabilidad contractual estipulado por la ley federal no puede ser limitado por la ley de contratos estatales que amplía esa responsabilidad. Un requisito en la ley federal de que exista una escritura firmada para transferir un derecho de autor no se puede alterar aboliendo un estatuto estatal de fraudes. Una regla que impide la transferencia de los derechos de una licencia bajo una licencia no exclusiva sin el consentimiento del licenciatario como una cuestión de ley federal excluye una regla de ley estatal contraria.

Con la transición de la impresión a los medios digitales, se han desarrollado disputas sobre lo que equivale a una reasignación de derechos a la luz del hecho de que los medios de distribución permiten muchos usos diferentes y potencialmente valiosos (para usuarios o autores) de información y derechos de propiedad informativos. La dificultad de equilibrar los derechos fundamentales en este contexto queda demostrada por el hecho de que las disputas sobre políticas sociales subyacentes se han debatido y dejado sin resolver en numerosos contextos en los Estados Unidos e internacionalmente. Estas preguntas están más allá del alcance de este artículo. La ley estatal que entra en conflicto con la resolución de esas preguntas en la ley federal puede ser prevenida si esa es la elección de política hecha en la ley federal. De hecho, actualmente están pendientes en el Congreso las propuestas que abordan estas cuestiones específicamente como una cuestión de política federal.

El enfoque del artículo 2B ha sido corresponder a la ley estatal para aclarar las reglas de la ley federal donde sea apropiado y no tomar ninguna posición con respecto a reglas controvertidas o controladas por el contexto cuya aplicación no puede predecirse y debe esperar a que las decisiones sean determinadas por tribunales individuales en casos particulares o por Congreso como una pregunta general de política federal.

2. Fuentes de prelación. Hay muchas fuentes potenciales de preferencia. Algunas preguntas de preferencia surgen del hecho de que muchos de los derechos de propiedad que subyacen a algunas de las transacciones en esta área provienen de fuentes de derechos de propiedad federales, en lugar de simplemente de la ley de derechos de propiedad del estado. En el derecho de autor, por ejemplo, la Sección 301 de la Ley de derechos de autor prohíbe expresamente cualquier ley estatal que cree derechos equivalentes a los derechos de autor. De hecho, este principio rara vez se aplica a los términos del contrato ya que un contrato trata la relación entre dos partes en un acuerdo, mientras que los derechos de propiedad contenidos en la Ley de Derechos de Autor tratan cuestiones de interés de propiedad contra personas con quienes el propietario no ha tratado. Además de la disposición legal, en algunos casos, puede surgir un reclamo de preferencia bajo los conceptos generales de derecho constitucional de la Cláusula de Supremacía u otros aspectos de la constitución federal. Por supuesto, sin embargo, es importante reconocer que el artículo 2B no es simplemente un estatuto de licencia de derechos de propiedad intelectual. Muchas transacciones del artículo 2B no implican la distribución de derechos de propiedad intelectual.

Más allá de la ley de propiedad intelectual, muchas situaciones relacionadas con la divulgación, el acceso y la transferencia de información están sujetas a las regulaciones federales, como la Regla E, la Ley de Privacidad de las Comunicaciones Electrónicas, la Ley de Comunicaciones de 1996, la Ley de Libertad de Información, Ley de administración, y varias otras regulaciones o estatutos. Una enumeración de estas regulaciones sería inútil y la lista cambiaría con el tiempo.

El tema básico de la preferencia se complementa en la ley de licencias por el hecho de que las reglas federales de competencia, antimonopolio y de propiedad intelectual también sirven para controlar y excluir algunos términos o prácticas contractuales en licencias (es decir, el uso de términos particulares en configuraciones particulares puede verse como abusivo). Estas políticas

incluyen preguntas sobre leyes y políticas federales que van más allá de la ley estatal. El artículo 2B no toma posición sobre la competencia, la política social y otros asuntos presentes aquí. De hecho, la ley de contratos estatales no puede alterar esas determinaciones de política. El artículo 2B establece los principios contractuales que rigen la relación contractual en las transacciones de información. Gobierna la relación contractual; la ley y la política federal determinan si un contrato particular en un entorno particular está prohibido por la ley federal.

3. Naturaleza de los problemas. Al determinar cuándo se aplican tales políticas preclusivas, los tribunales aceptan que generalmente prevalece la ley de contratos, pero preguntan si una cláusula particular del contrato en un entorno particular entra en conflicto con las políticas federales cuando se equilibra con el rol general de los contratos en la economía y el sistema legal. Hasta dónde llegan las políticas federales es incierto en muchos aspectos. El artículo 2B aborda el problema desde una postura de neutralidad agresiva. Al igual que con la ley de contratos de hoy, el Artículo 2B establece los principios de la ley de contratos subyacentes y deja las determinaciones de la política federal ante los tribunales federales y la ley federal.

No es sorprendente, a la luz de la tecnología digital, definir el alcance apropiado de los derechos bajo la ley de propiedad federal ha sido controvertido; sigue sin resolverse. Algunos problemas se refieren a la ingeniería inversa con derechos de autor, pero la tecnología no patentada, mientras que otros tratan el alcance del uso justo educativo o científico de las obras digitales. Estas son preguntas de política federal. Deben ser resueltos por los tribunales y el Congreso, en lugar de la legislación estatal.

Según se aplica a contextos o problemas particulares que implican relaciones contractuales, hay dos niveles de determinación en tales contextos. Uno implica si existe un término contractual y es exigible como una cuestión de derecho contractual. El segundo implica si ese término del contrato es exigible según la ley federal. El artículo 2B no adopta ninguna posición sobre esta última cuestión, ya sea que surja el problema en virtud de la ley antimonopolio, la ley de propiedad intelectual u otra fuente federal. El artículo 2B simplemente establece un marco de derecho contractual.

Así, por ejemplo, la jurisprudencia de copyright sostiene que, en ciertas circunstancias, hacer copias intermedias de tecnología con derechos de autor con el propósito de "ingeniería inversa" y entender que la tecnología constituye un uso justo. Ver Sega Enterprises Ltd. v. Accolade, Inc., 977 F2d 1510 (9º Cir. 1992); Atari Games Corp. v. Nintendo of Am., Inc., 975 F2d 832 (Fed. Cir. 1992). El alcance del uso justo aquí no está claro y tampoco está claro hasta qué punto un término del contrato altera el análisis. Otras doctrinas también pueden aplicarse. Por ejemplo, el Quinto Circuito ha sugerido que una cláusula de ingeniería inversa que en efecto intenta monopolizar un mercado de productos diferente constituye un abuso de derechos de autor en ese contexto particular. DSC Communications Corp. v. DGI Technologies, Inc., 81 F.3d 597 (5to. Cir. 1996). El artículo 2B no cambia el análisis de política federal que se aplica caso por caso.

De manera similar, existe una jurisprudencia federal (y disposiciones estatutarias) que establece un interés federal en la amplia difusión y uso de ideas y conceptos que se han distribuido al público. Los problemas derivados de esa política apuntan en varias direcciones, incluidos los conceptos de uso leal en la ley de derechos de autor y las ideas simples pero fundamentales de la libertad de expresión. Ver Bonito Boats, Inc. v. Thunder Craft Boats, Inc., 489 US 141, 109 S.Ct. 971, 103 L.Ed.2d 118 (1989). Por otro lado, sin embargo, es bastante claro que la política federal de difusión de información coexiste con conceptos sobre la capacidad de las partes para hacer revelaciones confidenciales y manejar información que debe mantenerse en secreto. Ver Computer Assoc. Int'l, Inc. contra Altai, Inc., 982 F2d 693 (2d Cir. 1992). Exactamente dónde y cómo interactúan estos temas y qué límites pueden imponer a las relaciones contractuales particulares es claramente una cuestión de política federal, en lugar de la legislación contractual estatal.

Sobre estas cuestiones, el artículo 2B no altera la ecuación de política relevante. Por ejemplo, ¿cuál sería el resultado si un término en una revista de consumo ampliamente distribuida que pretende evitar que un lector de la revista utilice un resumen fáctico o una breve cita se estructurara para crear un contrato? Ese contrato (además de la resistencia en el mercado) presenta serias cuestiones de aplicabilidad en virtud del derecho de autor y las consideraciones constitucionales de libertad de expresión. Por analogía, alguna jurisprudencia respalda la opinión de que, en algunas situaciones que implican la distribución masiva de la información en una forma generalmente no restringida, dicha disposición contractual sería inaplicable. Ver Consumers Union v. General Signal Corp., 724 F.2d 1044 (1983). Por otro lado, en otras situaciones, la ley moderna claramente permite la creación de restricciones contractuales ejecutables sobre la capacidad de un receptor para reproducir o redistribuir públicamente información confidencial. Ver Restatement (Tercero) Competencia desleal.

4. Naturaleza del contrato. Los contratos ya controlan la mayoría de la distribución de información. El régimen de derecho contractual no está creado por el artículo 2B. En la mayoría de los casos y con respecto a la mayoría de los problemas, los contratos controlan como el método por el cual las partes obtienen valor de la información. Si bien, como se establece en la Ley de derechos de autor, la ley de propiedad federal se opone a la ley estatal que crea derechos equivalentes a los derechos de propiedad creados bajo derechos de autor, tanto en términos prácticos como conceptuales, los derechos de autor (o patentes) generalmente no excluyen o previenen leyes contractuales. De hecho, los contratos son esenciales para usar la propiedad propia, incluso cuando la propiedad es tangible, y mucho menos cuando es intangible. Un contrato define los derechos entre las partes del contrato, mientras que un derecho de propiedad crea derechos contratado el mundo. No son equivalentes

SECCIÓN 2B-106. EFECTO DEL ACUERDO; REGLAS DE CONSTRUCCIÓN; TEMAS DECIDIDOS COMO ASUNTO DE DERECHO.

(a) Salvo disposición expresa en este artículo o en el artículo 1, el efecto de cualquier disposición de este artículo, incluida la asignación de riesgo o la imposición de una carga, puede

variarse por acuerdo de las partes. Sin embargo, excepto en la medida establecida en las siguientes secciones, el acuerdo no puede variar:

- (1) las limitaciones en la elección de la ley en la Sección 2B-107;
- (2) las limitaciones en la elección del foro en 2B-108;
- (3) el derecho a la reparación de un contrato o cláusula desmedida en la Sección 2B-110;
- (4) las definiciones de asentimiento manifiesto y oportunidad de revisión en las Secciones 2B-111 y 2B-112 ;
- (5) los derechos para corregir errores electrónicos en la Sección 2B-118;
- (65) las limitaciones de aplicabilidad en la Sección 2B-201 ;
- (76) los derechos en la Sección 2B-208;
- (87) las limitaciones en la renuncia de garantías en la Sección 2B-406;
- (98) las limitaciones en las restricciones de transferencia contractuales Sección 2B-503 (b) y 2B-504;
- (109) las limitaciones para excluir aviso en la Sección 2B-62657;
- (110) las limitaciones sobre daños liquidados en la Sección 2B-704;
- (120) las restricciones sobre el estatuto de limitaciones en la Sección 2B-705 (a); o
- (131) las limitaciones en la recuperación de autoayuda en la Sección 2B-716.

(b) Al aplicar este artículo, se aplican las siguientes reglas:

(1) El uso de un lenguaje obligatorio o la ausencia de una frase como "a menos que se acuerde lo contrario" en una disposición de este artículo no impide que las partes varíen el efecto de la disposición por acuerdo, excepto lo dispuesto en la subsección (a).

(2) El hecho de que una disposición de este artículo establezca una condición previa para un resultado no implica por sí mismo que la ausencia de esa condición conduzca al resultado opuesto.

(3) A menos que este artículo requiera que un término sea notorio o negociado, o que exista un consentimiento manifiesto o un acuerdo expreso al término, o que un término que no cumpla con alguno de estos requisitos no sea exigible, estos requisitos no son un requisito previo para exigibilidad del término.

(c) Si un término es llamativo o es un término excluido bajo la Sección 2B-208 (a) es una cuestión de derecho que será determinada por el tribunal.

Ley Uniforme Fuente: Ninguna.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Conspicuo". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Corte". Sección 2B-102. "Darse cuenta". Sección 1-201. "Derechos". Sección 1-201. "Término". Sección 1-201.

Acciones del Comité:

a. Revisado sin cambio sustantivo en tres reuniones.

segundo. Rechazó una moción para eliminar la subsección (b) (2). Vote: 2 a 7 (febrero de 1998)

Notas del reportero:

1. Principio básico. El artículo 2B adopta el principio básico de derecho mercantil de la libertad contractual. El control de opciones de contratos a menos que haya consideraciones de política directas, tangibles y excesivas que exijan restricciones directas en la elección del contrato. Las partes son libres, por acuerdo, de alterar el efecto de cualquier disposición de este Artículo a excepción de las pocas reglas obligatorias provistas en el Artículo 1 o referidas en esta sección, sujeto, por supuesto, a la restricción del derecho contractual básico que los contratos y sus términos No debe ser inconcebible.

La capacidad de las partes de ejercer su derecho de alterar el efecto de las disposiciones de este Artículo por acuerdo no requiere un contrato formal y escrito y expresar términos para lograr ese resultado. Esto puede ocurrir como resultado de transacciones, uso comercial u otras circunstancias; La idea de "acuerdo" abarca de hecho toda la negociación de las partes.

2. Estilo de dibujo. El dominio de los términos acordados sobre las reglas estatutarias caracteriza todos los artículos transaccionales de UCC. Es especialmente importante establecer el principio aquí debido al estilo de redacción utilizado en este artículo. El artículo 2B se redactó sin el uso de la frase "a menos que se acuerde lo contrario" y frecuentemente utiliza lenguaje obligatorio, como "debe" o "debe". Estos no cambian el principio básico que controla el contrato. La subsección (a) lo deja claro. La preferencia de estilo no altera la política básica. Todas las disposiciones del artículo 2B pueden modificarse mediante acuerdo a menos que se indique lo contrario. Esta sección rechaza expresamente decisiones como *Suburban Trust y Savings Bank v. The University of Delaware*, 910 F. Sup. 1009 (D. Del. 1995) (los términos de la disposición del Artículo 9 reemplazaron el principio de elección de contrato en UCC § 1-102).

La subsección (a) proporciona una referencia cruzada al número limitado de contextos en el Artículo 2B donde un contrato no puede alterar las reglas obligatorias. Además, por supuesto, el término son algunas limitaciones similares en el Artículo 1 y en algunas regulaciones estatales de la práctica contractual.

3. Reglas de construcción. La subsección (b) trata con varias preocupaciones que también surgen del estilo de redacción. La subsección (b) (2) resuelve las preguntas de interpretación acerca de la existencia de un embarazo negativo en muchas de las reglas de este artículo. Por lo tanto, si una sección establece que "si el originador de un mensaje solicita el acuse de recibo, entonces se aplican las siguientes reglas: ---" eso no indica qué reglas se aplican en ausencia de esa solicitud; en sí mismo, no impide que un tribunal adopte algunas o todas las mismas reglas en ausencia de una solicitud, sino que simplemente declara la proposición afirmativa. Si se pretende un resultado más excluyente, se hace explícito o se puede inferir del contexto o las políticas asociadas. De manera similar, la subsección (b) (3) establece la premisa de que, a los fines de este Artículo, los requisitos de visibilidad,

4. Problemas como un asunto de ley. La subsección (c) establece que si un término es llamativo es una cuestión de derecho y aplica ese principio a cuestiones relacionadas con el 2B-208. Esto sigue la ley actual.

SECCIÓN 2B-107. ELECCIÓN DE LA LEY EN TRANSACCIONES MULTIJURISDICCIONALES.

(a) Las partes en su acuerdo pueden elegir la ley aplicable. Sin embargo, en una transacción de consumo, la elección no es ejecutable en la medida en que varía una regla de protección del consumidor que no puede variarse por acuerdo bajo la ley de la jurisdicción cuya ley se aplicaría en ausencia del acuerdo.

(b) Excepto que se estipule lo contrario mediante un término aplicable de elección de la ley, se aplican las siguientes reglas:

(1) En un contrato de acceso o contrato que estipula la entrega electrónica de una copia, el contrato se rige por la ley de la jurisdicción en la que se encuentra el licenciatario cuando se suscribe el acuerdo entre las partes.

(2) Un contrato de transacción de consumo que no se rige por la subsección (b) (1) que requiere la entrega de una copia en un medio físico al consumidor se rige por la ley de la jurisdicción en la que se entrega la copia o, en el caso de no entrega, la jurisdicción en la cual debía haberse producido la entrega.

(3) En todos los demás casos, el contrato se rige por la ley de la jurisdicción con la relación más significativa con el contrato.

(c) Si la jurisdicción cuya legislación rige según el inciso (b) se encuentra fuera de los Estados Unidos, las leyes de esa jurisdicción rigen solo si proporcionan protecciones y derechos sustancialmente similares a la parte no ubicada en esa jurisdicción según lo dispuesto en este

artículo. De lo contrario, rige la ley de la jurisdicción en los Estados Unidos que tiene la relación más significativa con la transacción.

(d) Una parte se encuentra en su lugar de trabajo si tiene un lugar de trabajo, en su oficina ejecutiva principal si tiene más de un lugar de trabajo, o en su lugar de incorporación o registro primario si no tiene un lugar físico de negocios De lo contrario, una parte se encuentra en su residencia principal.

Ley Uniforme Fuente: Restablecimiento (Segundo) de los Conflictos 188; UCC §§ 1-105; 9-103.

Referencia cruzada de definiciones:

"Contrato de acceso". Sección 2B-102. "Acuerdo". Sección 1-201. "Consumidor". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Dupdo". Sección 2B-102. "Entrega". Sección 2B-102. "Electrónico". Sección 2B-102. "Licenciatante". Sección 2B-201. "Fiesta". Sección 1-201. "Derechos". Sección 1-201. "Término". Sección 1-201.

Votos y acciones del comité:

a. Votó 9-1 para usar el consumidor, en lugar del mercado masivo.

segundo. Votó 8-5 para validar la elección del contrato de la ley. (Febrero de 1997)

do. Votó 11-0 para adoptar una prueba de relación significativa como regla de respaldo. (Febrero de 1997)

re. Votado 10-0 para que el contrato no sea eficaz para alterar las protecciones obligatorias al consumidor (noviembre de 1997) mi. Revisado sin cambio sustantivo. (Febrero de 1998)

Notas del reportero:

1. *Elección contractual de la ley: regla general.* Esta sección aborda dos preguntas. La primera se refiere a la exigibilidad de los términos del contrato que eligen la ley aplicable. Las cláusulas de elección de la ley son rutinarias en las licencias comerciales y son importantes en la forma en que los partidos estructuran los acuerdos comerciales. La economía de la información acentúa esa importancia a través de capacidades de comunicación expandidas y, con respecto a las transacciones en información, el hecho de que las partes remotas frecuentemente participan en la formación y el desempeño del contrato a través de sistemas remotos que abarcan dos o más jurisdicciones y no dependen de la ubicación física de ninguna de las partes. de la información en sí misma.

A la luz de la importancia comercial de la práctica, el artículo 2B adopta una posición de elección de contrato que valida los acuerdos de elección de ley. Una regla que valida los acuerdos de elección de ley establece una política importante en un contexto en el que un número creciente de transacciones de información modernas se producen en el ciberespacio, en lugar de en ubicaciones fijas. Debido a que muchas transacciones de información no están relacionadas con ubicaciones tangibles, la capacidad de elegir una ley aplicable proporciona una premisa comercial importante. A falta de ese derecho, incluso la entidad empresarial más pequeña en Internet está sujeta a la ley de los cincuenta estados y todos los países del mundo. Debido a que ese riesgo tendría efectos adversos a largo plazo en el comercio electrónico, esta Sección es una de las contribuciones más importantes del Artículo 2B al desarrollo del comercio electrónico.

El derecho común generalmente hace cumplir la elección contractual de la ley en las transacciones de información. Ver Finch v. Hughes Aircraft Co. , 57 Md. App. 190, 469 A.2d 867, 887, cert den 298 Md. 310, 469 A.2d 864 (1984), reh. guardada. 471 US 1049 (1985); Medtronic Inc. v. Janss , 729 F.2d 1395 (11 ° Cir. 1984); Universal Gym Equipment, Inc. v. Atlantic Health & Fitness Products , 229 USPQ 335 (D. Md. 1985); Northeast Data Sys., Inc. contra McDonnell Douglas Computer Sys. Co. , 986 F.2d 607 (1ra. Cir. 1993). La principal excepción es si la elección contradice una política fundamental y obligatoria del estado que, de lo contrario, se aplicaría su ley; Los casos reportados que aplican esta teoría son típicamente casos de protección al consumidor.

La actualización permite que los términos del contrato se rijan en cualquier caso en que el problema pueda resolverse por contrato. Además, **incluso** si las reglas del contrato no pudieran gobernar, bajo la Reexpresión, la elección del contrato se presume válida, sujeto a excepciones limitadas. Restatement (Second) of Conflict of Laws 187 (puede ser inválido si no es resuelto por contrato y no existía una "base razonable" para la elección de la ley de ese estado, o "la aplicación de la ley del estado elegido sería contrario a un política fundamental de un estado que tiene un interés materialmente mayor que el estado elegido en la determinación del tema particular").

2. *Elección del contrato: contratos de consumo.* En una economía de la información, existen fuertes razones para permitir la elección del contrato; esos motivos incluyen los motivos que llevaron a la actualización. Hace años, pero van más allá debido a la creciente nacionalización e internacionalización del comercio. A pesar de los fuertes motivos para hacer cumplir todas las opciones contractuales, el artículo 2B toma la posición de que el contrato no puede anular las protecciones obligatorias de los consumidores que de lo contrario serían aplicables. Una regla obligatoria es una regla que, según la ley aplicable, no puede ser

alterada por acuerdo. Tales reglas existen en la mayoría de los estados, pero su contenido varía ampliamente. La referencia a las protecciones al consumidor incluye tanto la ley UCC como la ley no UCC (ver 2B-104 (a) (3)). Dentro del Artículo 2B, incluye reglas obligatorias de protección al consumidor, ya sea en términos de consumo o reglas de "mercado masivo".

3. Elección del contrato: limitaciones rechazadas. El artículo 2B rechaza la actual sección 1-105 que permite la elección de la ley solo si el estado elegido tiene una "relación razonable" con la transacción. Esta regla es más restrictiva que la Restatement y la ley de la mayoría de los estados fuera de la Sección 1-105. Refleja una ley que existía cuando la UCC fue adoptada hace cinco décadas, pero que tiene poco mérito en las transacciones electrónicas modernas y no concuerda con los estudios modernos sobre la elección de la ley como se refleja en la Actualización (Segunda) y en otros lugares.

También rechaza el artículo 2A-106 que, para *los contratos de arrendamiento del consumidor*, restringe la elección del contrato a la jurisdicción en la que reside el arrendatario dentro de los treinta días posteriores a la ejecución del contrato. Esta regla es inapropiada para la propiedad intangible y crearía una situación en la cual un proveedor en línea estaría sujeto a la ley en los cincuenta estados a pesar de que los propios estados no han designado sus reglas particulares como obligatorias. Eso sería cierto aun cuando ningún interés discernible de protección del consumidor justifique la limitación de la elección contractual. La regla de residencia no existe bajo el Artículo 2, Artículo 1 o la Reexpresión. Como protección del consumidor, asume que el domicilio es más protector que cualquier otra ley estatal. Como una cuestión de lógica, eso **No puede** ser cierto en todos los casos. En un mercado de información y especialmente en las transacciones del ciberespacio, la regla de residencia perjudica al consumidor, ya que a menudo ayuda al consumidor. En los entornos del ciberespacio, frustra los objetivos de proporcionar uniformidad y poder controlar el número de leyes divergentes con las que debe cumplir un contrato.

4. Norma predeterminada: ninguna disposición contractual. El segundo problema en esta Sección implica la elección de la ley en ausencia de términos contractuales y está cubierto en la subsección (b). El propósito de establecer reglas de elección de ley es aumentar la certeza contra la cual las partes pueden negociar si así lo desean y una base para planificar transacciones con un entendimiento razonable del riesgo aplicable. Según la ley general actual, los principios de elección de la ley a menudo son impulsados por problemas de litigios y se refieren a preguntas sobre "relación razonable", "contactos más sustanciales" e "interés gubernamental". En el entorno en línea, esto no es compatible con el desarrollo comercial y crea una incertidumbre sustancial. Mientras que el artículo 2B adopta la actualización moderna (Segunda) de los conflictos como regla general, proporciona dos reglas específicas, comercialmente útiles y discernibles que reemplazan el concepto de fondo general.

5. Regla predeterminada: transacciones de Internet. La regla más importante está en la subsección (b) (1). Se trata de entornos transaccionales electrónicos y crea una presunta elección de la ley en función de la ubicación del licenciatario. Cuando un proveedor en línea proporciona automáticamente marketing directo al mundo a través de Internet, cualquier otra formulación requeriría que el proveedor cumpla con la ley de cincuenta estados y 170 países, ya que a menudo no estará claro dónde se envía la información. Algunos estados o países ordenan dicho cumplimiento a través de leyes locales, como, por ejemplo, modificaciones recientes a la ley de garantía de California aplicable a la venta de bienes. Optar por una ley de derecho más estable e identificable es importante para facilitar el comercio electrónico en productos digitales.

En esta sección, la ubicación del licenciatario se refiere a su oficina ejecutiva principal (como en el Artículo 9), en lugar de la ubicación de la computadora que contiene o proporciona la información. A diferencia de otras opciones (como la ubicación del licenciatario, la ubicación de los datos), esta opción proporciona un único y rutinariamente identificable para el comercio. **6. Regla predeterminada: Entregables por el consumidor.** La subsección (b) (2) crea una regla de consumo para los casos de entrega física de copias tangibles (que no implican contratos en línea). La regla se centra en la ubicación donde se recibe la copia. En la mayoría, pero no en todos los casos, este será el estado en el que reside el consumidor. Esta ubicación típicamente se elegirá bajo cualquier elección de régimen legal, pero esta sección hace que la elección sea clara. Por lo tanto, por ejemplo, un software de adquisición del consumidor en Chicago estará sujeto a la ley de Illinois en ausencia de términos contractuales. Esta regla es consistente con las preocupaciones sobre el "lugar de desempeño" y consideraciones similares bajo la ley actual. También se sigue en muchas normas europeas de protección al consumidor relacionadas con la elección de la ley por contrato que implica la venta de bienes y servicios. Esta regla trata las situaciones en las que el licenciatario sabrá dónde se producirá la entrega porque entrega una copia física y no está involucrada en una comunicación electrónica. Esto permite que las transacciones electrónicas se rijan por una regla de elección de ley que permita la toma de decisiones comerciales basada en un cuerpo legal identificable y no imponga costos a la transacción al requerir que el vendedor electrónico determine qué ubicación física corresponde a una ubicación electrónica.

La Sección, por supuesto, solo se ocupa de los asuntos contractuales. No afecta los impuestos o preocupaciones similares. En *Quill Corp. v. Dakota del Norte*, 504 US 298 (1992), la Corte Suprema sostuvo que no se estableció un nexo adecuado para fines impositivos cuando el único contacto de una entidad con un estado era la publicidad y la entrega a través del transportista común. Este artículo, por supuesto, solo trata los problemas contractuales.

7. Regla predeterminada: concepto de actualización. La regla residual adopta la prueba de actualización (segundo) y el caso que la interpreta. El restablecimiento (segundo) de los conflictos utiliza un estándar de "relación más significativa" para ser juzgado al considerar una variedad de factores que incluyen: (a) el lugar de contratación, (b) el lugar de negociación del contrato, (c) el lugar del desempeño, (d) la ubicación del objeto del contrato, y (e) el domicilio, la residencia, la nacionalidad, el lugar de constitución y el lugar de actividad de las partes. (f) las necesidades de los sistemas interestatales e internacionales, (g) las políticas relevantes del foro, (h) las políticas relevantes de otros estados interesados y los intereses relativos de esos estados en la determinación de la cuestión particular, (i) la protección de las expectativas justificadas, (j) las políticas básicas subyacentes al campo particular del derecho, (k) la certeza, la previsibilidad y la uniformidad del resultado, Restablecimiento (segundo) §§ 6, 188.

Esta regla no se acepta uniformemente en la práctica actual. Muchos estados usan principios del Restatement (First) o teorías desarrolladas por autores académicos. De hecho, un texto dice: "[C] la teoría de la ley de los hechos hoy está en un gran desorden y ha estado durante algún tiempo. [Está] marcada por el eclecticismo e incluso la excentricidad. No existe consenso entre los estudiosos ... [Me gusta] revolucionarios que solo pueden unirse para eliminar al gobierno existente, no pueden ponerse de acuerdo sobre el establecimiento de uno nuevo. El desorden en los tribunales puede ser peor. Cuatro o cinco teorías están en boga entre los diversos estados, con muchas decisiones que usan - abiertamente o encubiertamente: más de una teoría ". William Richman y William Reynolds, Entendiendo el conflicto de las leyes 241 (2d ed. 1992).

8. *Regla por defecto: Jurisdicciones extranjeras.* La subsección (c) proporciona una regla en casos de elección de ley en el extranjero donde el efecto de usar la ubicación de los otorgantes de licencias sería colocar la elección de la ley en un lugar hostil, subdesarrollado o inadecuado. Esto tiene la intención de proteger contra las selecciones conscientes de ubicación diseñadas para desventajar a la otra parte y las compras en el foro por parte de compañías estadounidenses que tienen prácticamente libre elección en cuanto a dónde ubicarse. Es especialmente importante en el contexto del contexto global de Internet.

SECCIÓN 2B-108. ELECCIÓN CONTRACTUAL DEL FORO.

(a) Las partes en su acuerdo pueden elegir un foro judicial exclusivo a menos que la elección no sea razonable e injusta.

(b) El término de elección del foro no es exclusivo a menos que el acuerdo lo estipule expresamente que el foro elegido es exclusivo.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-202. "Término": Sección 1-202.

Votos del comité:

a. Rechazó una moción para eliminar la sección. Voto 4 a 9 (febrero, 1997).

segundo. Votado para adoptar el término consumidor y no el "mercado masivo" Voto: 8-5 (febrero de 1997)

do. Consenso de que el Borrador debería tratar por separado las cláusulas de arbitraje, en todo caso. (Febrero de 1997)

re. Rechazó una moción para eliminar la sección Vote: 10 -2 (noviembre de 1997)

mi. Aplicó la limitación a la aplicación de todos los contratos. Vote: 7 a 3 (noviembre de 1997)

F. Moción rechazada para excluir la elección si la jurisdicción de reclamos menores se aplica. Voto: 2-7 (febrero de 1998)

Notas del reportero:

1. *Regla general.* Esta sección trata sobre la elección de un foro judicial exclusivo. No cubre los términos del contrato que permiten el litigio presentarse en una jurisdicción designada, pero no requieren ese resultado. Las cláusulas del foro permisivo se rigen por el derecho contractual general. La sección se ocupa solo de las elecciones de los foros judiciales. Las opciones por contrato de arbitraje u otros foros no judiciales se rigen por otra ley y las disposiciones de esta Sección no alteran esa ley preexistente.

Esta sección adopta la visión moderna de la aplicabilidad de las cláusulas de elección de foro. Esa opinión se estableció por primera vez en Bremen v. Zapata Offshore Co., 407 US 1, 10 (1972) (las cláusulas de elección de foro son "prima facie válidas"). La jurisprudencia posterior, tanto en el Tribunal Supremo de los Estados Unidos como en los tribunales estatales, se ajusta cada vez más a la presunción de ejecutabilidad de las cláusulas de elección de foro, ya sea en acuerdos personalizados o en forma estándar.

2. *Limitación de equidad.* Las preocupaciones sobre la imparcialidad y la notificación pueden limitar la aplicación de la cláusula. Esta Sección adopta el enfoque de tales preguntas establecido en la decisión de Bremen se sigue en la mayoría de las decisiones modernas. Bremen indicó que el término del contrato podría rechazarse si fuera "irrazonable e injusto". Ver Perkins v. CCH Computax, Inc., 106 NC App. 210, 415 SE2d 755 (1992); Lauro Lines v. Chasser, 490 US 495 (1989); Sterling Forest Assocs., Ltd. v. Barnett-Range Corp., 840 F.2d 249 (4to. Cir. 1988). Si bien algunos tribunales posteriores lo consideran disyuntivo, la diferencia en la terminología no altera la compatibilidad general de dichas cláusulas, a menos que el objetivo primario o único sea obtener una ventaja groseramente injusta o negar a la otra parte su día en el tribunal sin motivo para la elección propia

Esta sección adopta el lenguaje limitante que se ha convertido en el tema dominante en la jurisprudencia. "Injustos e irrazonables" se ha convertido en el estándar dominante, ya que muchos tribunales sugieren que la elección de las cláusulas del foro es supuestamente exigible. La intención en esta sección es conformarse a la Corte Suprema y otras explotaciones en referencia a qué tipo de límites para la elección del foro son apropiados.

La sección excluye las cláusulas que eligen un foro exclusivo únicamente con el fin de evitar que una otra parte pueda impugnar las disputas que puedan surgir en virtud de la transacción. Estas elecciones pueden no ser razonables y su impacto es injusto. Por otro lado, las cláusulas que sirven para fines comerciales válidos no se invalidan simplemente porque afectan negativamente a la otra parte en el acuerdo; esto es cierto porque el término para ser un término del contrato debe haber sido parte del contrato mismo.

3. *Internet y el ciberespacio.* La importancia de la elección de las disposiciones del foro se reconoce en el comercio general, pero se intensifica en las transacciones en el ciberespacio, como se refleja en una línea de la jurisdicción contenciosa y contradictoria. Los casos de jurisdicción personal en este entorno se dividen entre aquellos que requieren la participación activa en un estado para encontrar jurisdicción de la actividad de Internet y aquellos que poseen un uso pasivo de Internet suficiente para confirmar la jurisdicción en todos los estados a los que llega Internet. En este contexto, la importancia de poder delimitar por contrato el alcance de la exposición es comercialmente crucial. Esto se enfatizó en un Informe de la Casa Blanca sobre Comercio Electrónico Global de 1997.

En las transacciones de Internet, la elección de las reglas del foro es ordinariamente exigible. El Tribunal Supremo hizo cumplir una elección de foro en un contrato de forma estándar, aun cuando la elección denegó efectivamente a un consumidor la capacidad de defender el contrato y la elección estaba contenida en una forma no negociada y no presentada al consumidor hasta después de que los boletos hubieran sido comprado Ver *Carnival Cruise Lines, Inc. v. Shute* , 111 S.Ct. 1522 (1991). Los comentarios de la Corte tienen relevancia para la contratación de Internet:

[Sería totalmente irracional asumir que un pasajero de crucero podría o podría negociar los términos de una cláusula del foro en un formulario de boleto de crucero comercial de rutina. Sin embargo, incluso una cláusula de foro razonable en tal forma puede ser permisible por varios motivos. Debido a que no es improbable que un accidente en un crucero pueda someter a una línea de cruceros a litigios en varios foros diferentes, la línea tiene un interés especial en limitar tales foros. Además, una cláusula que establece [el foro] tiene el efecto saludable de disipar la confusión acerca de dónde se pueden presentar los pleitos ... Además, es probable que los pasajeros que compren boletos que contengan una cláusula de foro ... se beneficien en forma de tarifas reducidas que reflejen los ahorros que disfruta la línea de cruceros ...

En una transacción de Internet, el contexto sugiere que la elección del foro a menudo se justificará sobre la base del riesgo internacional que de otro modo existiría y, desde luego, la elección del foro en la ubicación de una parte es razonable.

SECCIÓN 2B-109. INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO; INCUMPLIMIENTO DE MATERIAL.

(a) El contrato determina si una de las partes incumple el contrato. El incumplimiento del contrato incluye el incumplimiento por parte de una parte de una obligación de manera oportuna, el rechazo de un contrato o la superación de una restricción de uso contractual. Una violación del contrato, sea o no material, da derecho a la parte agravada a sus recursos.

(b) Un incumplimiento de contrato es un incumplimiento material si el contacto lo proporciona [o el incumplimiento es un incumplimiento del término acordado que es un elemento esencial del acuerdo]. De lo contrario, se aplican las siguientes reglas:

(1) Una infracción es importante si las circunstancias, incluido el idioma del acuerdo, las expectativas razonables de las partes, las normas y prácticas del comercio o la industria, o el carácter de la infracción, indican que:

(A) el incumplimiento causado o razonablemente puede causar un daño sustancial a la parte perjudicada, como costos o pérdidas que exceden significativamente el valor del contrato; o
(B) la violación sustancialmente privada o es probable que pueda privar sustancialmente a la parte perjudicada de un beneficio sustancial que razonablemente esperaba bajo el contrato.

(2) Se produce un incumplimiento material del contrato si el efecto acumulativo de las infracciones no materiales es material.

Ley Uniforme Fuente: Restablecimiento (Segundo) Contratos § 241.

Referencia cruzada de definiciones:

"Parte agravada": Sección 1-201. "Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Término": Sección 1-201.

Votos del comité:

a. Aprobó una moción para eliminar una lista de actos que son materiales. Vote: 11 a 0 (febrero de 1997)

segundo. Rechazó una moción para eliminar la definición de material que no sea por contrato y para señalar reglas de derecho común. Vote: 5 a 6 (febrero de 1998).

do. Referencia aprobada a términos que son un elemento esencial de acuerdo. Vote: 6-5 (febrero de 1998)

Notas del reportero:

1. *Naturaleza de una brecha.* Una parte debe cumplir con su contrato. Un incumplimiento contractual ocurre cuando una de las partes actúa o no actúa de la manera requerida por el contrato. En este término se incluyen fallas en el desempeño a tiempo, incumplimiento de la garantía, entrega tardía, repudio, falta de entrega y superación de las limitaciones contractuales, etc. Lo que es y no es un incumplimiento está determinado por el contrato y, a falta de contrato términos, por este artículo.

2. *Incumplimiento relacionado con lo que se aplican remedios.* A los efectos de los recursos, el artículo 2B distingue entre incumplimientos inmateriales y materiales. Existe una distinción similar en el Artículo 2 y en el Artículo 2A, excepto por la aceptación o el rechazo de una entrega única de un producto. El concepto también corresponde al derecho consuetudinario y la Reexpresión (Segundo) de los Contratos. Un estándar similar existe en el derecho internacional. Ver Convención sobre la Venta Internacional de Mercaderías (CISG) Art. 25 ("Una infracción ... es fundamental si resulta en detrimento de la otra parte, ya que sustancialmente le priva de lo que tiene derecho a esperar en virtud del contrato, a menos que la parte infractora no previera y una persona razonable ... no hubiera previsto tal resultado "); Principios de UNIDROIT de Derecho Mercantil Internacional art. 7.3.1 ("Una parte puede rescindir el contrato cuando el hecho de que la otra parte no cumpla una obligación conforme al contrato equivale a un incumplimiento fundamental").

Si una de las partes no cumple con el contrato, la parte perjudicada tiene derecho a recursos por incumplimiento. El derecho de la parte perjudicada de cancelar el contrato y negarse a cumplir con sus obligaciones adicionales, sin embargo, depende de si la infracción fue material. Una parte no puede cancelar el contrato por una infracción no material. Para incumplimientos inmateriales, el remedio es una acción por daños y perjuicios. Sin embargo, si la infracción es importante, puede cancelarla. Reexpresión (segundo) de los contratos El § 237 expresa la regla de la siguiente manera: "[Es] una condición de los deberes restantes de cada parte para rendir rendimientos ... bajo un intercambio de promesas de que no habrá falla material no curada por la otra parte para rendir tal desempeño debida en un más temprano." Ver 2B-601. De acuerdo con el Artículo 2B, como en el Artículo 2, un remedio intermedio está en el derecho de una parte cuyas expectativas de desempeño futuro son deterioradas razonablemente por los actos o palabras del otro, para suspender el desempeño y exigir una garantía adecuada del desempeño futuro de la otra parte.

La política básica es que, si bien las partes tienen derecho al desempeño del contrato por el que negociaron, algunas infracciones son lo suficientemente irrelevantes como para que no justifiquen la pérdida de toda la negociación. Esto no contempla el derecho a no realizar, sino una regla que impide la confiscación de fallas menores. Por ejemplo, un retraso de un día en el pago puede ser o no material. El incumplimiento por completo de las reclamaciones generales y publicitadas de manejo de 10,000 archivos puede no ser material en los casos en que las necesidades de la licencia nunca excedan de 4,000 si el sistema maneja 9,999 y el contrato no requirió expresamente 10,000 archivos.

El concepto de incumplimiento material, que impregna las leyes estadounidenses e internacionales, se basa en la creencia común de que es mejor preservar un contrato a pesar de problemas menores y la creencia relacionada de que permitir que una parte cancele por defectos menores puede causar un decomiso injustificado y alentar el oportunismo injusto. La importancia relativa se relaciona con la perspectiva de la parte agravada y los beneficios que esperaba de la plena ejecución del contrato. La distinción entre incumplimiento material y no material se aplica al desempeño de ambas partes.

3. *Términos del contrato.* El concepto de materialidad proporciona un estándar flexible. Esa flexibilidad, sin embargo, crea incertidumbre. Es importante, por lo tanto, que la materialidad dependa de los términos del contrato. El contrato define qué es material. Eso puede suceder de tres maneras. Los dos primeros implican, ya sea que expresamente proporcionen un remedio para una infracción particular (por ejemplo, la falta de cumplir con la prueba "X" permite la cancelación del contrato) o la definición expresa de un incumplimiento particular per se material. En cualquier caso, no hay razón para ignorar lo que las partes han declarado que es importante para su trato. El tercero implica lo que, según la ley común, se describe como "condiciones expresas". Estos son términos expresos de contrato a los cuales la conformidad es una condición previa para el desempeño de la otra parte. Aquí, el acuerdo expreso condiciona el remedio.

Ilustración 1. En un contrato de desarrollo, las partes acuerdan que el producto final debe cumplir 10 especificaciones antes de que sea aceptable. Una condición proporciona operación a no menos de 150,000 rev. por segundo. El producto no cumple con ese estándar, quedando corto por una cantidad relativamente pequeña. Cumplir con esas condiciones era un estándar expreso; La falta de realización justifica la denegación del producto.

Ilustración 2. En un contrato para una base de datos para su uso como una lista de correo, suponga que no se especifica una fecha de entrega específica. El producto se entrega algo más tarde de lo esperado. Si el incumplimiento es material depende del efecto de la demora en el valor del contrato.

Ilustración 3. Un contrato requiere la entrega de un programa de base de datos pero no describe expresamente las características requeridas del programa. La base de datos no funciona de manera comparable a otros programas similares. La materialidad depende de si el defecto causa un daño sustancial al licenciatario.

4. *¿Qué constituye una violación material?* Un estatuto no puede definir la materialidad en detalle más que uno puede definir conceptos tales como negligencia, cuidado razonable, comerciabilidad o similar. La clave radica en la definición de un punto de referencia apropiado. La subsección (b) enfatiza dos elementos: los términos del contrato y la medida en que la infracción causa un daño significativo a la parte perjudicada. Ver Rano v. Sipa Press , 987 F.2d 580 (9^a Cir. 1993); Otto Preminger Films, Ltd. v. Quintex Entertainment, Ltd. , 950 F.2d 1492 (9^a Cir. 1991) ("infracción ... es material si es tan sustancial como para vencer el propósito de la transacción o tan grave como para justificar la suspensión del desempeño de la otra parte").

La Reexpresión (Segunda) de Contratos enumera cinco circunstancias significativas: 1) la medida en que la parte lesionada será privada del beneficio que razonablemente espera; 2) la medida en que la parte lesionada puede ser compensada adecuadamente en beneficio de la cual será privado; 3) la medida en que la parte que no realiza o que ofrezca realizará su decomiso; 4) la probabilidad de que la parte que no realiza o ofrezca realizará la reparación, teniendo en cuenta todas las circunstancias, incluidas las garantías razonables; y 5) la medida en que el comportamiento de la parte que no realiza o ofrece realizar comporta estándares de buena fe y trato justo. Reexpresión (Segundo) de Contratos § 241 (1981).

Los factores en la subsección (b) no son exclusivos. Los tribunales deben basarse en casos de derecho común. Por ejemplo, el concepto incorpora preguntas sobre la motivación de la parte incumplidora. Una serie de infracciones menores pueden constituir una infracción material cuando la motivación para esta conducta implica un esfuerzo de mala fe para reducir el valor del acuerdo a la otra parte o para forzar a esa parte a un puesto del que se verá obligado a renunciar a cualquiera de los dos todo el acuerdo o, a través de la renegociación, los aspectos del acuerdo que de otro modo son importantes para él.

SECCIÓN 2B-110. CONTRATO NO CONCERNABLE O CLAUSETERM.

(a) Si un tribunal considera que el contrato o alguna cláusula del contrato ha sido inconcebible en el momento en que se hizo, el tribunal puede negarse a hacer cumplir el contrato, o puede hacer cumplir el resto del contrato sin la cláusula desmedida, o puede limitar la aplicación de cualquier cláusula desmedida que evite cualquier resultado inconcebible.

(b) Cuando se reclame o parezca ante el tribunal que el contrato o cualquier cláusula del mismo puede ser inconcebible, las partes tendrán la oportunidad razonable de presentar evidencia sobre su configuración comercial, propósito y efecto para ayudar al tribunal a tomar la determinación .

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-302; 2A-108. Cumple con 2-302.

Referencia cruzada de definiciones:

"Contrato": Sección 2B-102. "Corte": Sección 2B-102. "Término": Sección 1-201.

Conferencia y acción del comité:

1. En la Reunión Anual de NCCUSL de 1997, la Conferencia adoptó una moción para que los tres artículos transaccionales siguieran una definición consistente de "núcleo".

Nota del reportero:

1. *Ley actual y derivación.* El artículo 2B sigue el artículo 2 actual. Dado que muchas de las transacciones cubiertas por el artículo 2B no están ahora dentro de la UCC, por lo tanto, amplía la capacidad de los tribunales para controlar las transacciones más allá de la ley que rige actualmente. La intención es adoptar decisiones modernas sobre contratos y términos desmedidos. Además, por supuesto, los tribunales deben considerar la naturaleza del tema y los tipos de transacciones cubiertos por este Artículo al continuar desarrollando conceptos de lo que constituye un término desmedido.

2. *Inducción* El artículo 2B no permite que un tribunal invalide un contrato o un término basado en una indulgencia desmedida. Las teorías tradicionales de fraude, coacción y similares continúan aplicándose, pero el concepto de incentivo es solo la ley en el Artículo 2A, donde se limita a los arrendamientos de consumidores. Si bien puede tener un papel adecuado en ese contexto, no existe una jurisprudencia que desarrolle o sugiera los contornos o límites de la teoría y su aplicabilidad a los entornos transaccionales generales no está establecida. En este artículo, por supuesto, muchas situaciones en las que la inducción puede ser un problema se tratan con el concepto de manifestar el consentimiento y la oportunidad de revisar. Otras situaciones caen dentro de los conceptos de fraude en el incentivo y similares en el common law.

SECCIÓN 2B-111. MANIFIESTO ASENTENTE.

- (a) Una persona o un agente electrónico manifiesta su asentimiento a un registro o término del mismo si, actuando con conocimiento de, o después de tener la oportunidad de revisar, el registro o término, lo hace:
- (1) autentica el registro o término ;, o
 - (2) participa en una conducta afirmativa u operaciones que el registro proporciona de manera conspicua, o las circunstancias, incluidos los términos del registro, indican claramente, constituirán aceptación y la persona o el agente electrónico tuvieron la oportunidad de negarse a participar en la conducta o operaciones
- (b) La mera retención de información o un registro sin objeción no es una manifestación de consentimiento.
- (c) Si este artículo requiere el asentimiento de un término en particular, además de asentir un registro, una persona o un agente electrónico no manifiesta su consentimiento a menos que haya una oportunidad de revisar el término y la manifestación del consentimiento se relaciona específicamente con el término.
- (d) Una manifestación de consentimiento puede probarse de cualquier manera, incluso mediante una demostración de que existía un procedimiento por el cual una persona o un agente electrónico debe haber participado en una conducta u operación que manifiesta el asentimiento del registro o término para continuar en el uso que hizo de la información o los derechos de propiedad informativos.

Fuente de Ley Uniforme: Restablecimiento (Segundo) de los Contratos § 211.

Referencia cruzada de definición.

"Autenticar". Sección 2B-102. "Conspicuo". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Acciones del Comité:

1. Revisado sin cambios sustantivos

Notas del reportero:

1. *Indicia del acuerdo.* El asentimiento manifiesto tiene varias funciones distintas, según el contexto. Una función es como un indicio de acuerdo o aceptación de una relación contractual. El asentimiento de un registro a menudo indica no solo el asentimiento del registro, sino también la intención de aceptar el acuerdo mismo. Eso está implícito en el derecho contractual general. El hecho de que el Artículo 2B identifique funciones adicionales del concepto de asentimiento manifiesto, es decir, el concepto de estar obligado por indicaciones objetivas de consentimiento por conducta o firma, no altera esta tradición subyacente. El asentimiento manifiesto es uno, pero no la única forma de indicar la aceptación o el acuerdo de una relación contractual.
2. *Adopción de un registro.* Más allá de esto, en este artículo y en la ley general, el asentimiento manifiesto también tiene un papel en determinar si una de las partes adopta los términos de un registro como definición de los términos de la relación contractual. El término se usa en la Reexpresión (Segunda) de los Contratos § 211 y en los Principios de UNIDROIT de Derecho Contractual Comercial InternacionalEn este sentido. Define cuándo una parte está vinculada a los términos de un registro de formulario estándar. En estos otros cuerpos de derecho, el término se usa, pero no se define. En el Artículo 2B, se utiliza de la misma manera, como un método para indicar el asentimiento de un registro como definición del contrato, pero esta Sección y la Sección 2B-112 proporcionan estándares sustantivos y de procedimiento importantes que indican cuándo se puede decir que se ha dado el consentimiento a un registro El efecto de aceptar o aceptar un registro se detalla en la Sección 2B-207 y la Sección 2B-208.

El reconocimiento de manifestaciones objetivas de consentimiento es especialmente importante en el comercio electrónico. En ese ambiente, el contacto directo entre individuos es menos común; los proveedores de información deben confiar en acciones que confirmen la existencia o inexistencia de un contrato, y la aceptación o rechazo de los términos del contrato.

3. Aplicabilidad de algunos términos. Este artículo también utiliza el concepto de consentimiento manifiesto con respecto a la exigibilidad de algunos términos particulares de un registro. Aquí, al exigir una conducta afirmativa (o firma) orientada al término particular, manifestar asentimiento crea un estándar mejorado de protección en comparación con estándares más tradicionales de visibilidad. Manifestar el asentimiento es el estándar más alto; requiere tanto que se llame el término como que exista una conducta afirmativa que se refiera al término mismo. Un término visible obliga a un partido siempre y cuando la persona deba haber notado el término. En ambos casos, la llamada a la función de atención se centra en si el término sería o debería ser notado por una persona razonable.

4. Objetivo Indicia de la Aceptación. "Manifestar asentimiento" conlleva indicios objetivos de asentimiento o adopción de un acuerdo, un registro o un término en un registro. Las manifestaciones objetivas de asentimiento vinculan a una de las partes en el registro si hubo una oportunidad de revisar el registro y un acto afirmativo que indique el asentimiento. Sin embargo, en este artículo, se requieren tres elementos antes de que la manifestación objetiva constituya un asentimiento.

a. Autoridad para actuar. La persona que manifiesta su asentimiento debe ser alguien que pueda obligar a la parte a la que se le acusa de los beneficios o restricciones del acuerdo o del registro. Este artículo generalmente no aborda las cuestiones de la ley de agencia. Vea § 1-103. Si una de las partes que propone un registro desea obligar a la otra parte, debe establecer que la persona que actuó para la entidad a la que se obligó tenía la autoridad para hacerlo o, al menos, que la conducta de esa entidad aceptó los beneficios del contrato y, por lo tanto, ratificó la conducta del individuo. Por supuesto, sin embargo, si la persona que actuó no tenía autoridad para contratar y el contrato no fue ratificado o no se adoptó de otra manera, puede que no haya una licencia. A menudo, si este es el caso, el uso de la información infringe los derechos de autor.

La aprobación de una parte no autorizada no acepta el supuesto director a menos que se apliquen conceptos de autoridad aparente. Además, debe haber un enlace entre la persona que tiene la oportunidad de revisar los términos y uno cuyos actos constituyen consentimiento. Por lo tanto, un correo electrónico enviado a la empresa en general, o a la computadora de la empresa, no desencadena el correo electrónico a menos que se llame la atención de alguien que pueda y actúe para comprometer a la empresa a un acuerdo vinculante de términos bajo las reglas de atribución o estoppel. Por supuesto, una parte con autoridad para actuar puede delegar esa autoridad a otra. Por lo tanto, un CEO puede autorizar implícitamente a su secretaria a aceptar una licencia cuando le ordena al secretario que se registre en Westlaw en línea o que instale un programa recién adquirido sujeto a una licencia de pantalla.

Las preguntas de este tipo se encuentran en el derecho de agencia como se incrementa en este artículo. En los casos apropiados, las reglas del Artículo 2B con respecto a la atribución juegan un papel en la resolución de la cuestión de si la parte final está obligada a los términos del contrato. La Sección 2B-115 explica las preguntas sobre cuándo, en un entorno electrónico, una parte está obligada a registros que supuestamente provienen de esa parte.

segundo. *Conducta afirmativa.* Debe haber un acto afirmativo para constituir asentimiento. Este requisito parte del concepto de que las manifestaciones de asentimiento se refieren a indicios objetivos de asentimiento. Una firma u otra autenticación, por supuesto, manifiesta su asentimiento, las iniciales adjuntas a un término de contrato particular conforme a ese término. También en el mundo electrónico habría un acto afirmativo presionando figurativamente (p. Ej., Haciendo clic) en un botón que se muestra indicado como indicación de aceptación y aceptación de un término particular o un registro completo. La aprobación no requiere un evento formal, aunque la certificación ante notario u otras formalidades ciertamente califica.

Este artículo rechaza la idea, sugerida en algunas decisiones informadas, de que el simple hecho de no objetar constituye un asentimiento para un registro. Los indicios objetivos de asentimiento bajo este Artículo requieren un acto afirmativo que las circunstancias o el registro claramente indiquen que tendrá ese efecto. El hecho de no objetar no es asertivo, pero el uso afirmativo de la información o el acceso a ella puede ser aceptable si ese acto se definió como suficiente en las circunstancias.

do. *Oportunidad para revisar.* El acuerdo debe seguir una oportunidad para revisar. El asentimiento requiere una prueba de que la parte realmente leyó los términos a los que acepta. La "Oportunidad de revisión" es una definición en la Sección 2B-112. Requiere que el registro se llame a la atención de la parte y esté disponible para su revisión. Los términos no deben estar todos en un solo registro, siempre que su ubicación permita la revisión si la parte que lo acepta así lo desea. Por lo tanto, una referencia de hipervínculo a una licencia realmente contenida en un registro diferente, todas las demás condiciones que se cumplen, satisfacen el concepto. Sin embargo, el concepto excluye dispositivos o esquemas diseñados para engañar u ocultar, en lugar de obtener asentimiento

Ilustración 1: En su pantalla de información de preinscripción, los estados en línea de NYT: "Lea la licencia. Haga clic aquí para revisar la licencia. Si acepta la licencia, indique su acuerdo haciendo clic en el botón "Acepto". Si no acepta la licencia, haga clic en el botón "rechazo". El texto subrayado es un enlace de hipertexto que, si se selecciona, muestra la licencia.

Estoy de acuerdo

Aquí, una parte que indica "Acepto" manifiesta aprobación de la licencia. Su conducta en el futuro para usar la información también indica que aceptó el contrato y adoptó los términos de la licencia.

5. Aceptación de términos o registros. La sección distingue el asentimiento de un registro y, si así lo requieren otras disposiciones de este artículo, acepta los términos particulares. El asentimiento de un registro implica procedimientos generalmente con respecto al registro, mientras que el asentimiento de un término particular, si es necesario, ocurre solo si las acciones se relacionan con ese término en particular. Un acto, sin embargo, puede relacionarse tanto si el registro de manera visible así lo establece:

Ilustración 2: Una licencia, que está disponible y legible en el exterior del sobre que contiene el disquete, proporciona:

ABRIR EL SOBRE QUE CONTIENE EL DISKETTE CONSTITUIRÁ SU ACUERDO CON LA LICENCIA QUE SE INCLUYE EN EL EXTERIOR DEL SOBRE.

LLAMAMOS SU ATENCIÓN ESPECÍFICAMENTE A:

Plazo del contrato n. ° 5, que prohíbe el uso en el hogar y

Plazo del contrato n. ° 16, Imposición de una tarifa anual de \$ 100 si elige utilizar la línea de ayuda .

En este caso, manifestar el asentimiento es una forma mejorada de visibilidad, ya que requiere un acto afirmativo con respecto a una cláusula o término.

6. Otros medios de aprobación. La manifestación de asentimiento no es la única forma en que las partes definen los términos de su acuerdo. Este artículo no excluye o altera el reconocimiento tradicional de otros métodos de consentimiento o acuerdo.

Las indicaciones claras de que un producto tiene características específicas pueden convertirse en parte de un acuerdo, incluso sin una manifestación formal de consentimiento; ellos definen el negocio en sí. Una parte puede licenciar una base de datos de nombres y direcciones de abogados de propiedad intelectual y confiar en el hecho de que el producto solo necesita contener abogados de propiedad intelectual, ya que este es un término básico de la negociación sin obtener aprobación expresa de esa parte del acuerdo. La naturaleza del producto define el acuerdo en sí mismo en muchos casos si la parte tiene aviso de los términos, los términos son parte del acuerdo o se utilizan otros métodos para llamar la atención sobre el término y la parte lo acepta.

Ilustración 3: Un paquete de software protegido por derechos de autor declara: "ESTE PRODUCTO TIENE LICENCIA PARA USO DEL CONSUMIDOR SOLAMENTE". No especifica que abrir el producto o usarlo acepta este término. Las circunstancias aquí indican claramente que el producto tiene licencia únicamente para uso del consumidor. Los términos son efectivos como parte inherente del acuerdo, sin requerir un lenguaje pro forma en un registro o conducta que acepte ese registro.

De manera similar, en muchos casos, las notificaciones o restricciones de derechos de autor u otros derechos de propiedad intelectual pueden ser restricciones efectivas sobre los derechos de uso de un producto, independientemente de si hay una manifestación de consentimiento según lo dispuesto en esta Sección. Por ejemplo, la práctica común en los arreglos de alquiler de videos coloca un aviso en la pantalla de las limitaciones impuestas al uso del video por parte del cliente según los derechos de autor y el derecho penal aplicables, como por ejemplo, al excluir las presentaciones públicas comerciales. La aplicabilidad de tales avisos no depende del cumplimiento de las disposiciones de asentimiento de este Artículo.

7. Comprobante de términos. Por supuesto, será necesario que la parte, si se basa en los términos del texto vinculado u otros registros electrónicos, pruebe el contenido del texto en el momento del consentimiento del licenciatario. Una forma de hacerlo es conservar los registros del contenido en todos los períodos de tiempo o mantener un cambio en los registros en particular. Los problemas de la prueba, aunque potencialmente difíciles, son cuestiones de evidencia legal y reflejan los problemas comunes encontrados al tratar con la prueba de registros electrónicos.

SECCIÓN 2B-112. OPORTUNIDAD PARA REVISAR; REEMBOLSO.

(a) Una persona o un agente electrónico tiene la oportunidad de revisar solo si el registro o término está disponible de manera tal que:

(1) debería llamarlo a la atención de una persona razonable y permitir la revisión: o

(2) en el caso de un agente electrónico, permitiría una reacción razonable del agente electrónico configurado.

(b) Si un registro o término está disponible para revisión solo después de que una persona se vea obligada a pagar, que la persona tenga la oportunidad de revisar solo si la persona tiene derecho a un reembolso si rechaza el registro o término.

(c) Sin embargo, si el registro o término es una propuesta para modificar un contrato o se rige por la Sección 2B-207 (a) (2), no se requiere un reembolso.

Acción del Comité: Revisado sin cambios.

Referencia cruzada de definición.

"Contrato". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Concesionario". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Notas del reportero:

1. *Concepto general.* La "oportunidad de revisar" es una condición previa para manifestar el asentimiento. A menos que una de las partes haya tenido una oportunidad previa de revisión, las acciones que supuestamente manifiestan asentimiento en un registro son ineficaces.

Lo que constituye una oportunidad de revisión puede diferir dependiendo de si se trata de un registro en papel o términos electrónicos. Si el acceso al registro es excepcionalmente engorroso y difícil de alcanzar, es posible que no haya oportunidad de revisar.

Por otro lado, el mero hecho de que una persona opte por renunciar o ignorar la oportunidad y proceder con una transacción no significa que no haya oportunidad de revisar. Así, por ejemplo, los términos contractuales presentados a la parte durante una transacción de mostrador o visiblemente disponibles en una carpeta según lo requerido para algunas transacciones bajo la ley federal brindan una oportunidad de revisión incluso si la parte no aprovecha esa oportunidad. Esto no cambia por el hecho de que la parte puede desear apurarse y completar la transacción a menos que, por supuesto, la otra parte ejerza una presión indebida para provocar esa prisa o obligar a la parte a no revisar el registro.

2. *Reembolso.* La oportunidad de revisar puede llegar al o después del pago. Si sigue el pago, no hay oportunidad de revisar a los efectos de este Artículo, a menos que la parte pueda devolver el producto y recibir un reembolso si se rechazan los términos del registro. Este derecho de reembolso no existe en la ley actual como condición para la exigibilidad de los registros presentados después del pago. Ver Carnival Cruise Lines, Inc. v. Shute, 499 US 585 (1991); Hill v. Gateway 2000, Inc., 1997 WL 2809 (7 ° Cir. 1997). Crea una protección importante para el licenciatario y, en efecto, requiere que la parte se vuelva a ubicar en la posición en la que habría estado si el registro se hubiera presentado antes del pago.

Ilustración: Sam adquiere una copia de una película de Blockbuster en un alquiler de tres días. Cuando Sam coloca la copia en la pantalla, aparece una declaración que indica que la copia es solo para uso doméstico y personal, y no para mostrarla a una audiencia por una tarifa. Sam está sujeto a esta limitación si tiene derecho a devolver la copia para un reembolso sin ver la película porque rechazó los términos. La restricción también puede ser efectiva como una cuestión de derecho directo de propiedad intelectual.

Si bien esta sección no crea la obligación de hacer un reembolso, este artículo condiciona la creación de términos de contrato entre el licenciante y el titular de la licencia que surgen de la existencia de esa oportunidad. El hecho de no proporcionar un reembolso no es un incumplimiento del contrato, pero da como resultado que los términos no sean parte del trato. Según la Sección 2B-617, un minorista debe reembolsar el precio pagado si un usuario final rechaza la licencia del editor. Ese derecho a un reembolso, siempre que ocurra, cumple con la opción de reembolso establecida aquí.

3 . *Modificaciones* Las ideas de una oportunidad de reembolso asociada con la oportunidad de revisión no alteran la ley relacionada con la modificación de un acuerdo de las disposiciones de la Sección 2B-207 que trata de contratos comerciales donde las partes comienzan el desempeño con la expectativa de que un registro que contenga los términos del contrato será Presentado más tarde y adoptado. En estos casos, los principios del derecho contractual general protegen a la parte presentada con el registro.

4. *Primer usuario.* Normalmente, el reembolso está presente solo para el primer usuario de la información, aunque el propietario de los derechos también puede buscar relaciones contractuales de este tipo con las partes posteriores. En general, las partes posteriores están obligadas por los términos del primer contrato sin asentimiento en el sentido de que no están autorizados a exceder las limitaciones del primer acuerdo. Si lo hacen, sin embargo, a menos que asuman las obligaciones del primer contrato, el remedio es un reclamo por infracción.

Ilustración: el Productor transfiere una copia de una obra musical al Usuario, sujeto a una licencia que restringe el uso al uso doméstico solamente. Los términos de la licencia se presentan después de la entrega de la copia. El usuario puede aceptar la licencia u obtener un reembolso. Asiente Luego, el usuario transfiere la copia a Jones. Jones no necesita recibir un reembolso correcto. Si Jones usa la música en un contexto comercial, se infringe la licencia. El productor tiene un recurso contractual contra el usuario. El productor también puede tener un reclamo de derechos de autor para uso (rendimiento) que no fue autorizado.

[SEGUNDO. Contratos electrónicos: en general]

SECCIÓN 2B-113. RECONOCIMIENTO LEGAL DE REGISTROS ELECTRÓNICOS Y FIRMAS AUTORIZACIONES. A un registro o autenticación no se le puede denegar el efecto legal, la validez o la exigibilidad únicamente por el hecho de que está en formato electrónico.

Acción del Comité:

a. Revisado sin cambio sustantivo. (Noviembre de 1997)

Referencias cruzadas de definición:

"Autenticación". Sección 2B-102. "Electrónico". Sección 2B-102. "Grabar." Sección 2B-102.

Notas del reportero:

Esta sección establece un principio fundamental del comercio electrónico. Se deriva de la firma digital y la ley de firma electrónica en varios estados. El mero hecho de que un mensaje o registro sea electrónico no altera o reduce su impacto legal. Por supuesto, este principio está restringido al alcance del artículo 2B. No trata con instrumentos, documentos de título o aplicaciones similares de comercio electrónico. Bajo la Sección 2B-103, el tema de esas otras áreas está excluido del Artículo 2B.

SECCIÓN 2B-114. RECHAZO COMERCIAL DEL PROCEDIMIENTO DE ATRIBUCIÓN.

- (a) El juicio determina la razonabilidad comercial de un procedimiento de atribución.
- (b) Al tomar una determinación acerca de la razonabilidad comercial de un procedimiento de atribución, se aplican las siguientes reglas:
- (1) Un procedimiento de atribución establecido por ley o reglamento es comercialmente razonable para los fines para los cuales fue establecido.
 - (2) Salvo que se disponga lo contrario en el párrafo (1), la razonabilidad comercial se determina a la luz de los propósitos del procedimiento y las circunstancias comerciales en el momento en que las partes acuerdan o adoptan el procedimiento.
 - (3) Un procedimiento de atribución comercialmente razonable puede requerir el uso de cualquier dispositivo de seguridad que sea razonable bajo las circunstancias.

Ley Uniforme Fuente: Artículo 4A-201; 202

Referencias cruzadas de definición:

Procedimiento de atribución, Sección 2B-102; Persona, Sección 2-102.

Nota del reportero:

1. *Propósito y efecto de un procedimiento de atribución comercialmente razonable.* Los procedimientos de atribución son relevantes para la autenticación de registros electrónicos, atribuyendo el desempeño a una parte y asignando riesgos en referencia a supuestos errores o cambios en un registro o mensaje. Si se establece un procedimiento de atribución comercialmente razonable entre personas y seguido, el reconocimiento legal mejorado es acordado a un mensaje o actuación. Conforme a un procedimiento de atribución comercialmente razonable para ese fin, se obtiene una autenticación como una cuestión de derecho. En otros contextos, si se pregunta quién envió el mensaje o el desempeño, el cumplimiento de un procedimiento de atribución comercialmente razonable para identificar a una parte hace que el presunto originador del mensaje sea atribuible al mensaje o al desempeño. Por otra parte,

2. *Acuerdo o adopción.* Este artículo no dicta la forma de un procedimiento de atribución comercialmente razonable. La evolución de la tecnología y la práctica comercial hacen que no sea práctico intentar predecir los desarrollos futuros y no es prudente excluir estos desarrollos mediante un mandato legal. En cambio, el artículo depende de las partes para seleccionar un procedimiento. Un procedimiento de atribución debe ser establecido por acuerdo o adoptado por ambas partes. Un procedimiento del cual una parte no tiene conocimiento, no califica. Por otro lado, el acuerdo o la adopción no deben preceder a la transacción. Las partes que se ocupan por primera vez pueden adoptar un procedimiento para la autenticación de los mensajes. El procedimiento adoptado tendría toda la fuerza de un procedimiento de atribución si es comercialmente razonable.

3. *Comercialmente razonable.* El uso de un procedimiento de atribución establece presunciones sobre la autenticación, el registro o el mensaje al que se aplicó el procedimiento solo si los procedimientos son comercialmente razonables. Este requisito amortigua el exceso de alcance y protege a las partes que carecen de conocimientos de tecnología. El costo de exigir que se cumpla con este estándar reside en un grado de incertidumbre que las partes no pueden controlar por acuerdo. Sin embargo, es una protección importante para los usuarios de estos sistemas. Considera lo siguiente:

Ilustración: General Motors crea un procedimiento con franquiciados que requiere simplemente que un mensaje contenga la dirección de correo electrónico del franquiciado como un identificador. Un chico malo usa ese sistema y causa una pérdida de \$

100,000 en nombre del franquiciado. Si el contrato controla, el franquiciado es responsable de la pérdida a menos que el procedimiento sea comercialmente irrazonable. Lo más probable es que no sea razonable en este caso.

Lo que es un procedimiento comercialmente razonable debe tener en cuenta el costo relativo al valor de las transacciones. Esto está implícito en la idea de razonabilidad comercial. La forma en que se mide la razonabilidad comercial obviamente depende de una variedad de factores, incluido el acuerdo, la tecnología actual, los tipos de transacciones afectadas por el procedimiento y otras variables.

El procedimiento puede incluir varios enfoques, incluidos algoritmos, códigos, palabras o números de identificación, cifrado, procedimientos de devolución de llamada o cualquier otro dispositivo de seguridad razonable.

SECCIÓN 2B-115. EFECTO DE REQUERIR UN PROCEDIMIENTO DE ATRIBUCIÓN COMERCIALMENTE IRRAZONABLE.

(a) Sujeto a la subsección (b) y la Sección 2B-116, como entre partes en un procedimiento de atribución, una parte que requiere el uso de un procedimiento de atribución que no es comercialmente razonable es responsable de las pérdidas causadas por una dependencia razonable del procedimiento en un transacción para la cual se requirió el procedimiento.

(b) La responsabilidad de la parte que requiere el uso del procedimiento comercialmente irrazonable se limita a las pérdidas en la naturaleza de la dependencia o restitución. La responsabilidad de la parte no permite una doble recuperación por la misma pérdida y no se extiende a:

(1) pérdida del beneficio esperado, incluidos los daños consecuentes;

(2) pérdidas que podrían haberse evitado con el ejercicio de un cuidado razonable por parte de la otra parte; o

(3) una pérdida, cuyo riesgo fue asumido por la otra parte.

(c) Una persona no requiere un procedimiento bajo la subsección (a) si pone a disposición de la otra persona procedimientos alternativos comercialmente razonables.

Notas del reportero:

Notas para este borrador:

Esta sección fue revisada en base a las consultas con el reportero de transacciones electrónicas y el presidente del comité y a la luz de la discusión de los temas durante la reunión de febrero de 1998 .

Notas generales:

1. *Política general y alcance.* Esta sección trata de la asignación de la pérdida en los casos en que una de las partes (el licenciante o el licenciatario) requiere el uso de un procedimiento de atribución comercialmente irrazonable y el uso de ese procedimiento causa una pérdida debido a errores no detectados en transmisiones o registros o debido a actividad de terceros en la naturaleza del fraude o de otra manera. La Sección no cubre todos los casos en los que tal pérdida podría ocurrir, sino que trata solo con las circunstancias en las que una parte está en condiciones y de hecho requiere uso del procedimiento comercialmente irrazonable. Un procedimiento negociado o seleccionado conjuntamente por las partes, seleccionado entre las alternativas que incluyen una opción comercialmente razonable o de diseño mutuo, no se incluye en esta Sección. La responsabilidad por la pérdida en tales casos se encuentra fuera de este artículo.

a. *Pérdida de confianza.* La premisa básica es que, si todas las cosas son iguales, la pérdida en la naturaleza de la dependencia o la restitución debería recaer en la parte que requirió el uso del procedimiento que causó la pérdida. Este es un estatuto contractual, no un estatuto general de responsabilidad civil o extracontractual y, por lo tanto, las pérdidas a las que se aplica están limitadas a situaciones en las que la pérdida resulta del uso del procedimiento en una transacción a la que se aplica el requisito.

segundo. *Transacciones no afectadas.* Además, dado que todo este artículo trata sobre licencias y transacciones relacionadas, las pérdidas se limitan a dichas transacciones. La Sección no se aplica a las tarjetas de crédito, transferencias de fondos u otros tipos de transacciones en las que se utilizan procedimientos de atribución, pero que quedan fuera del alcance del artículo 2B y, en muchos casos, están regulados al menos parcialmente por leyes federales u otras leyes estatales. Por lo tanto, por ejemplo, el uso de un código de identificación para un pago con tarjeta de crédito no se rige por esta sección. Sin embargo, si una parte contratante requiere que la otra parte utilice un número de tarjeta de crédito como un procedimiento de atribución, la ley de tarjeta de crédito se aplica a la transacción de pago, pero respecto a la relación contractual, la Sección 2B-115 aplica si el procedimiento se considera comercialmente razonable y esta Sección aplica si el procedimiento fue "requerido".

do. Relación con procedimientos razonables. El principio de asignación de pérdidas expresado en esta Sección contrasta con los principios establecidos en la Sección 2B-116 y 2B-117. Esas secciones proporcionan a las partes presunciones sobre la autenticidad y la precisión de los registros electrónicos a los que se aplican los procedimientos. Las presunciones son potencialmente significativas en litigios y transacciones de planificación. Como se expresa allí, las presunciones surgen solo si el procedimiento es comercialmente razonable. Por lo tanto, un procedimiento comercialmente razonable vicia la presunción, dejando a las partes a prueba general de contenido y fuente del registro. Además, si el procedimiento se incluye en esta sección, el uso de un procedimiento no razonable puede tener un impacto en la asignación de pérdidas.

2. Parte responsable. La sección se refiere a la persona que requirió el procedimiento como responsable de la pérdida. En el comercio moderno, la persona que hace tal requisito es en algunos casos el licenciatario y en algunos casos el licenciante. El principio utilizado aquí se aplica en cualquier dirección. El procedimiento debe, sin embargo, ser uno que las partes hayan acordado o adoptado. Ese elemento está implícito en la definición de lo que constituye un "procedimiento de atribución".

La Sección no necesariamente crea un derecho afirmativo de recuperación. En algunos casos, la Sección simplemente niega a la parte que confía la capacidad de recuperarse dela otra persona. Así, por ejemplo, un licenciatario que actúa de conformidad con un procedimiento de atribución comercialmente irrazonable, puede enviar el producto de información a un tercero que utilizó las insuficiencias del procedimiento para engañar al licenciatario para que crea que la parte que solicita el envío fue el titular de la licencia. Si el licenciatario hubiera requerido el procedimiento y el licenciante lo hubiera aceptado para transacciones de este tipo, esta Sección le permite al licenciante resistir cualquier esfuerzo del licenciatario para cobrarle al licenciante por la pérdida o el precio del contrato. El licenciatario sigue siendo responsable. Por otro lado, si el licenciante hubiera requerido el procedimiento y el licenciatario lo hubiera aceptado, el licenciatario puede recuperar contra el licenciante por las pérdidas en la naturaleza de la dependencia. No puede, por supuesto,.

3. Tipo de pérdida , la pérdida a la que se aplica esta Sección está limitada de varias maneras.

La pérdida debe, inicialmente, provenir del uso del procedimiento. Esto excluye las pérdidas que surgen de otras causas, quizás paralelas. Por lo tanto, si un identificador no es razonable, pero la parte realmente participó en la transacción, pero sufrió una pérdida debido a un incumplimiento del contrato, esta sección no se aplica. Las pérdidas que se abordan aquí tienen la naturaleza de pérdida por atribución errónea de quien envió un mensaje, alteración del contenido de un mensaje o errores causados por transmisión u otros factores.

Segundo, la Sección solo se aplica a las pérdidas incurridas en transacciones a las que se aplica el requisito y el uso del procedimiento entre las partes. No aborda el difícil problema de la responsabilidad por la situación en que un infractor tercero obtiene la seguridad social u otras identificaciones importantes de un tercero inocente y los utiliza para obtener de forma fraudulenta bienes y servicios de numerosos proveedores. Ese problema se encuentra en el ámbito del derecho penal, el derecho penal y otras formas de regulación que recién comienzan a desarrollarse. Por supuesto, en la medida en que estas otras fuentes de ley previenen o impiden el funcionamiento de esta sección, se aplican las reglas de preferencia ordinarias.

Tercero, las pérdidas no incluyen los beneficios perdidos de la relación transaccional. Se limitan a la recuperación de la confianza y la restitución. Sin embargo, en algunos casos, la existencia y el incumplimiento de una relación contractual pueden permitir la recuperación de las expectativas. Sin embargo, la premisa básica aquí está limitada a evitar un cambio de pérdidas mediante un procedimiento requerido que no protege los intereses de las partes.

El énfasis en la recuperación de confianza, por supuesto, coloca otras limitaciones en la recuperación. Estos se establecen en la subsección (b) (2) sobre la base de la falta de cuidado razonable y una suposición de riesgo.

4. Ilustraciones. Lo siguiente sugiere algunas aplicaciones de esta sección.

a. Casos de identidad falsos: sin contrato. En muchos casos en los que una parte sufre una pérdida porque un tercero utilizó de manera fraudulenta un identificador de atribución y la información del pedido que reclama a la parte apropiada, esta Sección produce resultados que son paralelos a los resultados que podrían inferirse de otras reglas de atribución de este Artículo .

Ilustración 1. S (el vendedor) requirió y M accedió a un procedimiento para identificar a M al hacer pedidos con S. Thief usa mal este procedimiento y, supuestamente M, obtiene una enciclopedia electrónica de \$ S. de S. S, creyendo que M colocó el orden, busca la tarifa de licencia de M. Bajo las secciones de atribución general, si el procedimiento no es comercialmente razonable, no hay presunción de que el remitente era M y, como M puede demostrar que no era el remitente, no tiene responsabilidad. Bajo esta sección, el procedimiento de atribución requerido causó una pérdida, pero S es responsable de esa pérdida. No puede cambiar la pérdida a M.

En algunos casos de identidad falsa, sin embargo, la parte que exige el uso del procedimiento de atribución puede ser responsable de las pérdidas afirmativas.

Ilustración 2. M (el comprador) requiere que L use un procedimiento bajo el cual M se identifica cuando ordena L. Thief usa el procedimiento para obtener fraudulentamente un sistema de software de \$ 10,000 de L. Bajo esta Sección, dado que M requiere el uso del procedimiento y no era comercialmente razonable, la pérdida sufrida puede recuperarse de M. El monto de la pérdida se mide por dependencia, no por lucro cesante. En esencia, la recuperación es el costo (no el precio de licencia) del software enviado al ladrón más los gastos relacionados.

segundo. True Contract: errores en el rendimiento. En los casos en que exista un contrato real entre las partes y el error o fraude permitido por el procedimiento de atribución no razonable se relacione con el desempeño, a menudo será el caso que los remedios contractuales proporcionen la recuperación primaria y, de acuerdo con el principio que impide la doble recuperación, la

dependencia La asignación de pérdidas de este no crea una recuperación afirmativa. Sin embargo, confirma la colocación de pérdidas definitivas en tales casos.

Ilustración 3. L (licenciatario) y M (licenciatario) aceptan una licencia para una licencia de software comercial de \$ 10,000. L requiere que M acepte un procedimiento para enviar instrucciones sobre dónde transmitir el software. M paga la tarifa de la licencia. Un tercero interviene y causa una mala dirección de la copia del software. M exige su software. Bajo esta sección, L sería responsable de la pérdida de confianza o de restitución. M puede recuperar la tarifa que pagó. Sin embargo, de manera más general, M puede hacer cumplir el contrato no cumplido y, en caso de incumplimiento, puede recuperar los daños contractuales, incluidos los daños consecuentes, según corresponda.

Ilustración 4. En la Ilustración 3, suponga que M sí dirigió la transmisión del software, pero ahora niega que lo hizo. Si el procedimiento hubiera sido razonable, L tendría la ventaja de una presunción de atribución del mensaje. Como no lo era, L debe demostrar que M envió el mensaje sin el beneficio de una presunción. Si puede hacerlo, puede hacer cumplir el contrato. Bajo esta sección, M no sufrió ninguna pérdida debido al procedimiento de atribución.

do. Errores en la oferta y la aceptación. El problema de las ofertas y aceptaciones confusas, mal registradas o erróneas es uno de larga data en la práctica comercial. Esta Sección proporciona un método para asignar pérdidas en tales casos en función de la razonabilidad del procedimiento requerido e independiente de preguntar preguntas arcanas sobre qué términos fueron aceptados y cuándo.

Ilustración 4. M requiere que L use un procedimiento de atribución poco razonable para transmitir órdenes y aceptaciones. L acuerda y adopta el procedimiento. Hace un pedido de diez widgets de software. Debido a que el procedimiento es defectuoso, el mensaje llega a M solicitando 100 widgets de software. M se envía sobre esa base. L desea enviar los noventa excedentes de widget a M y no pagar. Se podría argumentar que no existe un contrato por error. Alternativamente, se podría formar un contrato en la oferta como enviado o como recibido. La jurisprudencia existe para cualquiera de los resultados. Esta sección, sin embargo, se centra en la pérdida de dependencia. Se puede decir que L o M sufren pérdidas debido a la dependencia del procedimiento. Como M lo requirió, M es responsable de la pérdida. No puede exigir el precio de los noventa widgets a menos que, por supuesto, L decide aceptarlos y retenerlos. Si L hubiera requerido el uso del procedimiento, sería responsable de las pérdidas de confianza y la restitución.

SECCIÓN 2B-1165. DETERMINANDO A QUIÉN DEBERÍA ATRIBUIRSE UNA AUTENTICACIÓN, MENSAJE, REGISTRO O RENDIMIENTO ELECTRÓNICOS.

(a) Sujeto a la subsección (b), una autenticación, mensaje, registro o desempeño electrónico es atribuible a una persona si:

- (1) fue en realidad la acción de esa persona, una persona autorizada por ella, o el agente electrónico de la persona; o
 - (2) la otra persona, utilizando de acuerdo con un procedimiento de atribución comercialmente razonable para identificar a una persona, de buena fe concluyó razonablemente que era un acto de la otra persona, una persona autorizada por ella o el agente electrónico de la persona; o
- (b) La atribución conforme a la subsección (a) (2) tiene el efecto previsto por el acuerdo con respecto al procedimiento de atribución y, a falta de términos sobre dicho efecto, crea una presunción de que la autenticación, el mensaje, el registro o el rendimiento fueron de la persona a la que se le atribuye.

(c) Una persona es responsable por las pérdidas en la naturaleza de la dependencia, si las pérdidas ocurren porque:

- (1) la persona no pudo ejercer un cuidado razonable;
- (2) la persona que confía razonablemente confió en la creencia de que la otra persona fue la fuente de una autenticación, mensaje, registro o desempeño electrónico;
- (3) que la dependencia se debió a los actos de una tercera persona que obtuvo números de acceso, códigos, programas informáticos o similares, de una fuente bajo el control de la persona que no tuvo el cuidado razonable; y
- (4) al que se le atribuye, números de acceso, códigos, programas de computadora, o similar, el uso de los números de acceso, códigos, programas informáticos o similares que crearon la apariencia de que provenía de esa persona. , y que: (A) ocurrió debido a la falta de cuidado

razonable por parte de esa persona; y (B) causó que la otra parte razonablemente confíe en detrimento de la fuente aparente del mensaje o el rendimiento.

(b) La atribución conforme a la subsección (a) (2) tiene el efecto previsto por el acuerdo de las partes y, a falta de tal acuerdo, crea la presunción de que la autenticación, el mensaje, el registro o el desempeño fue el de la persona a lo que se atribuye.

Ley Uniforme Fuente : 4A-202; 4A-205; Ley Modelo de la CNUDMI.

Referencia cruzada de definición.

"Programa de computadora". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Mensaje electrónico". Sección 2B-102. "Buena fe". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Persona". Sección 1-201. "Presunción". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102.

Votos del comité:

a. Estándar de atención razonable en (a) (3) seleccionado por consenso.

segundo. Revisado sin cambios. (Noviembre de 1997).

Notas del reportero:

1. *Atribución a una persona.* La atribución a una persona significa que el registro electrónico se trata en la ley como proveniente de esa persona. La sección trata de la asignación de riesgos altamente relevante para la naturaleza anónima del comercio electrónico. La sección equilibra los objetivos de permitir el comercio electrónico en un entorno abierto (en contraste con los sistemas cerrados, como la transferencia de fondos y las transacciones con tarjeta de crédito), al tiempo que establece estándares razonables para distribuir el riesgo en ese sistema abierto. Las reglas aquí no se aplican a transferencias de fondos, cuentas bancarias, responsabilidad de tarjetas de crédito u otros asuntos fuera del Artículo 2B.

2. *Ley de la persona o agente electrónico.* Hay tres circunstancias en las que un mensaje o acción se atribuye a una parte. La primera (subsección (a) (1)) simplemente hace que una persona sea responsable del registro o el rendimiento si la persona o su agente realmente realizó o creó realmente el registro. El derecho de agencia general se aplica cuando los asuntos tratan con agentes humanos. Además, una persona es responsable de las acciones de su agente electrónico. Un "agente electrónico" es un sistema automatizado que responde o inicia acciones sin revisión humana y es seleccionado o adoptado por una persona para tal fin. Habiendo optado por utilizar un sistema automatizado, la persona es responsable de sus operaciones. La idea de un agente electrónico no existe bajo la ley actual, pero tiene importancia en la contratación electrónica de información debido al uso cada vez mayor de software preprogramado para adquirir activos de información. El principio subyacente a este concepto es que una persona que creó y estableció el sistema automatizado tiene la responsabilidad de su conducta. Las reglas aquí son paralelas a la Ley Modelo de la CNUDMI. El Artículo 13 establece que, entre las partes, se considera que un mensaje del originador se envía "por un programa del sistema de información por o en nombre del originador para operar automáticamente".

3. *Uso del procedimiento de atribución.* La subsección (a) (2) se centra en los procedimientos de atribución para la autenticación. Hace un mensaje atribuible a una persona si la otra parte usó el procedimiento y llegó a la conclusión de que vino de la otra persona debido a ese uso. Esto establece un nivel de certeza cuando las partes adoptan un sistema de identificación comercialmente razonable. La atribución en este formulario crea la presunción de que fue la parte identificada quien de hecho envió el mensaje, creó el registro o participó en el desempeño o la autenticación. La presunción es refutable.

4. *Deber de cuidado.* La subsección (c) se refiere a cuándo una persona puede ser responsable de los mensajes no enviados por ella y no dentro de un procedimiento de atribución, pero en la cual la otra parte se basó. El principio de asignación de pérdidas subyacente reconoce un concepto limitado de dependencia protegida cuando la causa de la dependencia radica en la falta de un cuidado razonable por parte de la persona a quien se atribuye el mensaje. Dado que se trata de una responsabilidad basada en la confianza, si el mensaje, el rendimiento o el contexto indican claramente que la fuente indicada es incorrecta o da motivos para dudar de la fuente, es posible que la dependencia no esté protegida. Cuando la confianza es razonable, la parte receptora tiene un derecho protegido en virtud de este artículo si la falta de un cuidado razonable se encuentra en el centro de las acciones que causaron la dependencia.

La ley actual utiliza varios enfoques diferentes para problemas análogos: 1) en el sistema telefónico, una persona es responsable de los cargos incurridos por las llamadas de larga distancia desde su equipo y usando su número; falta y autorización son irrelevantes; 2) las regulaciones de tarjetas de crédito y fondos electrónicos limitan la responsabilidad de un consumidor por el uso no autorizado de su tarjeta o número; 3) en las transferencias de fondos comerciales, la presencia o ausencia de un "procedimiento de seguridad" condiciona el riesgo; 4) en las colecciones de cheques, se impone una regla de responsabilidad absoluta a muchos receptores de instrumentos fraudulentos a menos que la parte cuya firma fue falsificada por negligencia haya contribuido al fraude.

El Comité de Redacción eligió la posición intermedia reflejada en este Borrador. La posición establece un equilibrio entre limitar la exposición al riesgo de presuntos remitentes y proteger los intereses de confianza de los destinatarios de los mensajes. A diferencia de los sistemas de transferencia de fondos y tarjetas de crédito, no se puede predecir con seguridad la naturaleza relativa de las partes emisoras y receptoras, su fortaleza económica o su sofisticación tecnológica. Las personas con recursos limitados tienen la misma probabilidad de estar en ambos lados de una transacción en el comercio electrónico que las grandes corporaciones. Debido a esto, la regla que crea un tope de dólar para el riesgo del consumidor para tarjetas de crédito y transferencias de fondos no es viable en este sistema abierto, ambiente heterogéneo. En los casos en que el proceso electrónico implica transacciones entre grandes empresas y consumidores, la asignación del riesgo de fraude o atribución falsa desarrollada de una manera que responda a la mejor capacidad del operador del sistema para distribuir la pérdida que el consumidor. Nuestro contexto requiere una estructura más general que va más allá de los problemas del consumidor; los problemas no implicarán rutinariamente preguntas de protección al consumidor o, incluso, un licenciatario con mejor capacidad para propagar pérdidas. Tampoco se puede colocar la pérdida en el operador del sistema como un medio para propagar pérdidas, ya que, a diferencia de otros contextos, los mensajes aquí implican un sistema público. un licenciatario con mejor capacidad para propagar la pérdida. Tampoco se puede colocar la pérdida en el operador del sistema como un medio para propagar pérdidas, ya que, a diferencia de otros contextos, los mensajes aquí implican un sistema público. un licenciatario con mejor capacidad para propagar la pérdida. Tampoco se puede colocar la pérdida en el operador del sistema como un medio para propagar pérdidas, ya que, a diferencia de otros contextos, los mensajes aquí implican un sistema público.

Una alternativa utilizaría las reglas de la ley de comunicaciones para la asignación del riesgo. En los sistemas telefónicos, el propietario de un sistema (teléfono) es responsable de todas las llamadas que utilizan ese número, incluso si son producidas por un hacker que participa en un acceso completamente ilegal y no autorizado. La asignación de pérdidas allí, por supuesto, es entre el propietario del sistema y el operador del sistema. Aquí, sin embargo, está entre otras dos partes.

SECCIÓN 2B-1176. PROCEDIMIENTO DE ATRIBUCIÓN PARA LA DETECCIÓN DE CAMBIOS Y ERRORES; EFECTO DEL USO. Si las partes utilizan un procedimiento de atribución comercialmente razonable para detectar errores o cambios en el contenido de un registro electrónico, entre las partes se aplican las siguientes reglas:

- (1) Un mensaje electrónico, registro o desempeño que el procedimiento de atribución muestra haber sido inalterado ya que se presume que un punto en el tiempo no ha sido modificado desde ese momento.
- (2) Se presume que un mensaje, registro o desempeño electrónico creado o enviado de conformidad con el procedimiento de atribución para detectar el error tiene el contenido previsto por la persona que lo crea o lo envía a porciones a las que se aplica el procedimiento.
- (3) Si el remitente cumplió con el procedimiento de atribución, pero la otra parte no lo hizo, y el cambio o error se hubiera detectado si la otra parte también cumplió, el remitente no está obligado por el error o un cambio. o error

Referencia cruzada de definición.

"Consumidor". Sección 2B-102. "Mensaje electrónico". Sección 2B-102. "Buena fe". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Sistema de procesamiento de información". Sección 2B-102. "Notifica". Sección 1-201. "Fiesta". Sección 1-201. "Persona". Sección 1-201. "Presunto." Sección 1-201. "Recibir". Sección 2B-102. "Grabar". Sección 2B-102. "Valor". Sección 1-201.

Acción del Comité:

- a. Revisado sin cambios. (Noviembre de 1997); (Febrero de 1998)

Notas del reportero:

1. Esta sección trata del efecto de los procedimientos de atribución comercialmente razonables que se ocupan de la detección de errores o de los cambios en el contenido de los registros electrónicos. El uso de tales procedimientos crea una presunción con respecto a la exactitud o la naturaleza sin cambios del registro. Otras presunciones pueden ser apropiadas dependiendo de la naturaleza del procedimiento y esta sección no excluye su desarrollo por los tribunales. El principio subyacente es que, si las partes aceptan o adoptan un procedimiento comercialmente razonable, los registros creados o transferidos de conformidad con ese procedimiento tienen derecho a un mayor reconocimiento legal. La presunción es refutable y está condicionada a que el procedimiento utilizado califique como un procedimiento de atribución comercialmente razonable. Esto significa no solo que el procedimiento fue comercialmente razonable, pero que el procedimiento fue acordado o adoptado por las partes. El lenguaje aquí viene en gran parte del estatuto de Illinois Digital Signature pendiente que contiene disposiciones más detalladas con respecto a

los registros electrónicos seguros. Dado que el principio promulgado aquí depende del acuerdo y las consideraciones generales de razonabilidad comercial, el concepto es tecnológicamente neutral.

2. Las presunciones se limitan a los problemas a los que se aplica el procedimiento de detección de errores. La prueba o refutación de supuestos errores en otros aspectos de una transacción electrónica son, a excepción de los casos de consumo, dejados a la ley fuera de este Artículo. El derecho común de error obviamente se aplica al igual que la jurisprudencia desarrollada para tratar las consecuencias legales de transmisiones ilegibles o registros que supuestamente han sido manipulados.

3. Las presunciones aquí no solo reflejan una deferencia a las elecciones de las partes, si son comercialmente razonables, pero la mayor certeza disponible para las partes a través de un procedimiento comercialmente razonable también proporciona un incentivo para que los procedimientos comercialmente razonables se desarrollen y desplieguen en el comercio. El desarrollo de Internet y tecnología similar para el comercio se producirá a través de numerosas opciones comerciales privadas que establecen un mercado viable. Las disposiciones de esta Sección proporcionan al menos un apoyo limitado para ese desarrollo.

4. La subsección (a) (3) trata de manera limitada con el efecto de una falla de una parte para cumplir con un procedimiento de atribución existente que sea comercialmente razonable (el efecto de un incumplimiento de un procedimiento que no es comercialmente razonable se trata en la Sección 2B-114). Cuando el remitente cumple, pero el destinatario no lo hace, el remitente es absuelto de cualquier responsabilidad bajo la ley de contrato por un error que se hubiera detectado a través del cumplimiento.

SECCIÓN 2B-1187. ERROR ELECTRÓNICO: DEFENSAS DEL CONSUMIDOR.

(a) En esta sección, "error electrónico" significa un error creado por un sistema de procesamiento de información, por transmisión electrónica de un registro, o por un error del consumidor en un sistema electrónico que no permitió razonablemente la corrección o elusión de tales errores

(b) En una transacción automatizada para proporcionar información a un consumidor, el consumidor no es responsable de un mensaje electrónico que el consumidor no tuvo la intención y que fue causado por un error electrónico si el consumidor:

(1) rápidamente al enterarse de la confianza de la otra parte en el mensaje, el consumidor:

(A) de buena fe notifica a la otra parte del error electrónico y que el consumidor no tuvo la intención del mensaje recibido; y

(B) entrega todas las copias de cualquier información que recibe a la otra parte o entrega o destruye todas las copias de conformidad con cualquier instrucción razonable recibida de la otra parte; y

(2) el consumidor no ha utilizado ni recibido un valor de beneficio de la información o los derechos de propiedad informativos o ha causado que la información o el valor de beneficio estén disponibles para un tercero.

Ley uniforme anterior: ninguna.

Acción del Comité:

Aprobó la sección. Vote: 10 a 0 (febrero de 1998).

Referencia cruzada de definición.

"Dupdo". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Buena fe": Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Notificar": Sección 2B-201. "Fiesta": Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102.

Notas del reportero:

1. *Naturaleza del problema.* Algunos observadores del desarrollo del comercio electrónico expresan preocupación sobre la capacidad de los errores que ocurren en los sistemas automatizados para imponer pérdidas inesperadas a personas que no son sofisticadas en su operación. En la creación y el rendimiento del contrato, los principios del common law sobre los errores proporcionan el marco básico y los principios fundamentales contra los cuales tales problemas se resolverán. Esta Sección

proporciona una aplicación específica de esos principios para establecer una nueva protección importante para los consumidores adaptada a las transacciones automatizadas. La defensa para contratar la formación creada aquí proporciona un método simple para que un consumidor cuestione los errores en sus transmisiones a un tercero. De acuerdo con el common law, en muchos casos, en un error unilateral, la parte que hace ese error es responsable de sus consecuencias.

2. Política de la defensa. La defensa se basa en principios de equidad que permiten a una parte evitar las consecuencias adversas de su error si el error no causa ningún efecto perjudicial en otra parte y no produce un beneficio para la persona que comete el error. Por supuesto, habrá efectos perjudiciales inevitables en la parte que recibe un mensaje erróneo (por ejemplo, los costos de llenar, manejar y entregar pedidos erróneos), por lo que los tribunales deben aplicar esta regla con cuidado, a pesar de que el consumidor paga los costos de devolver el error por error producto ordenado. La suposición básica de que no existe un efecto perjudicial para la persona que no causó el error es particularmente sospechosa si la fabricación, la producción u otros costos son significativos. También, un proveedor que llena pedidos erróneos en un sistema de inventario justo a tiempo puede incurrir en costos considerables para productos tales como computadoras o automóviles; donde el producto es información, la premisa es que el menor costo de fabricación justifica la regla.

Esta sección no crea el derecho de rescindir un contrato después de que se acuerde que se recibe el rendimiento porque el consumidor cambia de opinión sobre si desea ese desempeño. La sección se ocupa únicamente de los errores en la creación de un contrato. No es suficiente establecer la defensa de que el consumidor reconsideró su orden. Más bien, la norma exige que no haya intención de hacer el pedido o, al menos, ordenar bajo los términos transmitidos por error, y que un error electrónico sea la causa del problema.

La Sección crea un sistema de resolución de errores que permite el retorno inmediato para ubicar a la otra parte en la posición de tener que establecer que no hubo error electrónico.

Ilustración 1: El consumidor tiene la intención de ordenar diez copias de un videojuego de Jones. De hecho, el sistema de procesamiento de información registra 110. El agente electrónico que mantiene el sitio de Jones desembolsa 110 copias. A la mañana siguiente, el consumidor nota el error. Él envía un correo electrónico a Jones describiendo el problema, ofreciendo devolver o destruir copias de inmediato; él no usa los juegos. Según esta sección, la realización de estas ofertas significa que no hay presunción de que el contrato fue por 110 copias. Si desea hacer cumplir el contrato aparente, Jones debe demostrar que no hubo ningún error.

Ilustración 2: Los mismos hechos, excepto que el sistema de Jones antes del envío envía una confirmación, pidiéndole al consumidor que confirme que ordenó 110 juegos. El consumidor confirma 110 copias. Esta sección ya no se aplica. Si el consumidor ve la solicitud de confirmación y no responde, la sección tampoco se aplica. En cualquier caso, el sistema razonablemente permitió la corrección del error.

SECCIÓN 2B-1198. PRUEBA DE AUTENTICACIÓN; OPERACIONES DE AGENTES ELECTRONICOS.

(a) Las operaciones de un agente electrónico constituyen la autenticación o manifestación del consentimiento de una parte si la parte usó, seleccionó o programó el agente electrónico con el fin de lograr resultados de ese tipo.

(b) El cumplimiento de un procedimiento de atribución comercialmente razonable para autenticar un registro autentica el registro como una cuestión de derecho. De lo contrario, la autenticación puede probarse de cualquier manera, incluso al mostrar que existía un procedimiento por el cual una parte o un agente electrónico debe haber participado en una conducta u operaciones que autenticaron el registro o término para seguir adelante en el uso que hizo de la información o derechos de propiedad informativos.

(c) A menos que las circunstancias indiquen lo contrario, se considera que la autenticación se realizó con la intención de establecer la identidad de la parte, su adopción o aceptación del registro o término y la aceptación del contrato y la integridad de los registros o términos como del tiempo de la autenticación.

Referencia cruzada de definición.

"Contrato". Sección 1-201. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Mensaje electrónico". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Darse cuenta". Sección 1-201. "Fiesta." Sección 1-201. "Recibir". Sección 2B-102.

Notas del reportero:

1. La subsección (a) contiene una aplicación específica del principio general de que las acciones de un agente electrónico obligan a la parte que seleccionó e implementó el agente para tal fin. Un agente electrónico es un sistema automatizado de respuesta o

mensajes o actuaciones originarios. Una parte que tiene la intención de usar dichos sistemas está obligada por sus operaciones. Esto incluye donde las operaciones generan autenticación de un registro.

2. Según la subsección (b), el cumplimiento de un procedimiento de atribución a tal efecto elimina las preguntas de hecho sobre si se produjo una autenticación. El procedimiento existe y se utiliza debido a una elección afirmativa por parte. Además, el efecto establecido ocurre solo si el procedimiento es comercialmente razonable Sección 2B-102. La razonabilidad comercial es un elemento de la definición de un procedimiento de autenticación.

3. En ausencia de uso de un procedimiento de autenticación, la prueba de una autenticación puede ocurrir de cualquier manera. Se incluye en los métodos de prueba de autenticación una prueba que muestra que existe un proceso que requirió una autenticación para permitir que un sistema automatizado continúe en uso u otras operaciones. Esta regla refleja metodologías en línea y en pantalla que son cada vez más comunes y elimina dudas sobre si ese tipo de prueba es suficiente.

SECCIÓN 2B-12019. MENSAJES ELECTRÓNICOS: TIEMPO DE CONTRATO; EFICACIA DEL MENSAJE; RECONOCIENDO MENSAJES.

(a) A menos que se indique lo contrario en la subsección (b), un mensaje electrónico es efectivo cuando se recibe, incluso si ningún individuo conoce su recibo. Si un mensaje electrónico iniciado por una parte o un agente electrónico evoca un mensaje electrónico en respuesta, existe un contrato:

(1) cuando se recibe una respuesta que significa aceptación; o

(2) si la respuesta consiste en proporcionar la información o el acceso a la información, cuando se recibe la información o el aviso de acceso o si el uso está habilitado, a menos que el mensaje de origen requiera aceptación de una manera diferente, prohíbe esa forma de respuesta.

(b) Si el originador de un mensaje electrónico solicita o ha acordado con el destinatario que el recibo sea reconocido electrónicamente, se aplican las siguientes reglas:

(1) Un mensaje expresamente condicionado a la recepción de un acuse de recibo no vincula al originador hasta que se reciba el acuse de recibo y el. El mensaje ya no es efectivo y expira si el acuse de recibo no se recibe dentro de un tiempo razonable después de que se envió el mensaje.

(2) Si el mensaje no estaba expresamente condicionado al acuse de recibo y el acuse de recibo no se recibió dentro del tiempo especificado para la recepción o, en ausencia de un tiempo especificado, dentro de un tiempo razonable después de que el mensaje fue enviado, en aviso a la otra parte, el originador al notificarlo a la otra parte puede:

(Ai) tratar el mensaje como no caducado e ineficaz; o

(Bii) especifique un tiempo adicional para el acuse de recibo y, si no se recibe acuse de recibo dentro de ese tiempo, trate el mensaje como caducado e ineficaz.

(c) La recepción del acuse de recibo crea una presunción que establece que el mensaje fue recibido pero no por sí mismo establece que el contenido enviado corresponde al contenido recibido.

Voto del Comité:

a. Aprobado subsección actual (a) en principio.

segundo. Movimiento rechazado para eliminar la sección que contiene la subsección actual (b). Votar: 5-6. (Febrero de 1997)

do. Revisado sin cambio sustantivo. (Abril de 1997) (noviembre de 1997)

1. Principio básico. El artículo 2B adopta el principio básico de derecho mercantil de la libertad contractual. El control de opciones de contratos a menos que haya consideraciones de política directas, tangibles y excesivas que exijan restricciones directas en la elección del contrato. Las partes son libres, por acuerdo, de alterar el efecto de cualquier disposición de este Artículo

a excepción de las pocas reglas obligatorias provistas en el Artículo 1 o referidas en esta sección, sujeto, por supuesto, a la restricción del derecho contractual básico que los contratos y sus términos No debe ser inconcebible.

La capacidad de las partes de ejercer su derecho de alterar el efecto de las disposiciones de este Artículo por acuerdo no requiere un contrato formal y escrito y expresar términos para lograr ese resultado. Esto puede ocurrir como resultado de transacciones, uso comercial u otras circunstancias; La idea de "acuerdo" abarca de hecho toda la negociación de las partes.

2. Estilo de dibujo. El dominio de los términos acordados sobre las reglas estatutarias caracteriza todos los artículos transaccionales de UCC. Es especialmente importante establecer el principio aquí debido al estilo de redacción utilizado en este artículo. El artículo 2B se redactó sin el uso de la frase "a menos que se acuerde lo contrario" y frecuentemente utiliza lenguaje obligatorio, como "debe" o "debe". Estos no cambian el principio básico que controla el contrato. La subsección (a) lo deja claro. La preferencia de estilo no altera la política básica. Todas las disposiciones del artículo 2B pueden modificarse mediante acuerdo a menos que se indique lo contrario. Esta sección rechaza expresamente decisiones como *Suburban Trust y Savings Bank v. The University of Delaware*, 910 F. Sup. 1009 (D. Del. 1995) (los términos de la disposición del Artículo 9 reemplazaron el principio de elección de contrato en UCC § 1-102).

La subsección (a) proporciona una referencia cruzada al número limitado de contextos en el Artículo 2B donde un contrato no puede alterar las reglas obligatorias. Además, por supuesto, el término son algunas limitaciones similares en el Artículo 1 y en algunas regulaciones estatales de la práctica contractual.

3. Reglas de construcción. La subsección (b) trata con varias preocupaciones que también surgen del estilo de redacción. La subsección (b) (2) resuelve las preguntas de interpretación acerca de la existencia de un embarazo negativo en muchas de las reglas de este artículo. Por lo tanto, si una sección establece que "si el originador de un mensaje solicita el acuse de recibo, entonces se aplican las siguientes reglas: ---" eso no indica qué reglas se aplican en ausencia de esa solicitud; en sí mismo, no impide que un tribunal adopte algunas o todas las mismas reglas en ausencia de una solicitud, sino que simplemente declara la proposición afirmativa. Si se pretende un resultado más excluyente, se hace explícito o se puede inferir del contexto o las políticas asociadas. De manera similar, la subsección (b) (3) establece la premisa de que, a los fines de este Artículo, los requisitos de visibilidad,

4. Problemas como un asunto de ley. La subsección (c) establece que si un término es llamativo es una cuestión de derecho y aplica ese principio a cuestiones relacionadas con el 2B-208. Esto sigue la ley actual.

SECCIÓN 2B-107. ELECCIÓN DE LA LEY EN TRANSACCIONES MULTIJURISDICCIONALES.

(a) Las partes en su acuerdo pueden elegir la ley aplicable. Sin embargo, en una transacción de consumo, la elección no es ejecutable en la medida en que varía una regla de protección del consumidor que no puede variarse por acuerdo bajo la ley de la jurisdicción cuya ley se aplicaría en ausencia del acuerdo.

(b) Excepto que se estipule lo contrario mediante un término aplicable de elección de la ley, se aplican las siguientes reglas:

(1) En un contrato de acceso o contrato que estipula la entrega electrónica de una copia, el contrato se rige por la ley de la jurisdicción en la que se encuentra el licenciatario cuando se suscribe el acuerdo entre las partes.

(2) Un contrato de transacción de consumo que no se rige por la subsección (b) (1) que requiere la entrega de una copia en un medio físico al consumidor se rige por la ley de la jurisdicción en la que se entrega la copia o, en el caso de no entrega, la jurisdicción en la cual debía haberse producido la entrega.

(3) En todos los demás casos, el contrato se rige por la ley de la jurisdicción con la relación más significativa con el contrato.

(c) Si la jurisdicción cuya legislación rige según el inciso (b) se encuentra fuera de los Estados Unidos, las leyes de esa jurisdicción rigen solo si proporcionan protecciones y derechos sustancialmente similares a la parte no ubicada en esa jurisdicción según lo dispuesto en este artículo. De lo contrario, rige la ley de la jurisdicción en los Estados Unidos que tiene la relación más significativa con la transacción.

(d) Una parte se encuentra en su lugar de trabajo si tiene un lugar de trabajo, en su oficina ejecutiva principal si tiene más de un lugar de trabajo, o en su lugar de incorporación o registro primario si no tiene un lugar físico de negocios De lo contrario, una parte se encuentra en su residencia principal.

Ley Uniforme Fuente: Restablecimiento (Segundo) de los Conflictos 188; UCC §§ 1-105; 9-103.

Referencia cruzada de definiciones:

"Contrato de acceso". Sección 2B-102. "Acuerdo". Sección 1-201. "Consumidor". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Dupdo". Sección 2B-102. "Entrega". Sección 2B-102. "Electrónico". Sección 2B-102. "Licenciatante". Sección 2B-201. "Fiesta". Sección 1-201. "Derechos". Sección 1-201. "Término". Sección 1-201.

Votos y acciones del comité:

a. Votó 9-1 para usar el consumidor, en lugar del mercado masivo.

segundo. Votó 8-5 para validar la elección del contrato de la ley. (Febrero de 1997)

do. Votó 11-0 para adoptar una prueba de relación significativa como regla de respaldo. (Febrero de 1997)

re. Votado 10-0 para que el contrato no sea eficaz para alterar las protecciones obligatorias al consumidor (noviembre de 1997)

mi. Revisado sin cambio sustantivo. (Febrero de 1998)

Notas del reportero:

1. *Elección contractual de la ley: regla general.* Esta sección aborda dos preguntas. La primera se refiere a la exigibilidad de los términos del contrato que eligen la ley aplicable. Las cláusulas de elección de la ley son rutinarias en las licencias comerciales y son importantes en la forma en que los partidos estructuran los acuerdos comerciales. La economía de la información acentúa esa importancia a través de capacidades de comunicación expandidas y, con respecto a las transacciones en información, el hecho de que las partes remotas frecuentemente participan en la formación y el desempeño del contrato a través de sistemas remotos que abarcan dos o más jurisdicciones y no dependen de la ubicación física de ninguna de las partes. de la información en sí misma.

A la luz de la importancia comercial de la práctica, el artículo 2B adopta una posición de elección de contrato que valida los acuerdos de elección de ley. Una regla que valida los acuerdos de elección de ley establece una política importante en un contexto en el que un número creciente de transacciones de información modernas se producen en el ciberespacio, en lugar de en ubicaciones fijas. Debido a que muchas transacciones de información no están relacionadas con ubicaciones tangibles, la capacidad de elegir una ley aplicable proporciona una premisa comercial importante. A falta de ese derecho, incluso la entidad empresarial más pequeña en Internet está sujeta a la ley de los cincuenta estados y todos los países del mundo. Debido a que ese riesgo tendría efectos adversos a largo plazo en el comercio electrónico, esta Sección es una de las contribuciones más importantes del Artículo 2B al desarrollo del comercio electrónico.

El derecho común generalmente hace cumplir la elección contractual de la ley en las transacciones de información. Ver Finch v. Hughes Aircraft Co. , 57 Md. App. 190, 469 A.2d 867, 887, cert den 298 Md. 310, 469 A.2d 864 (1984), reh. guardada. 471 US 1049 (1985); Medtronic Inc. v. Janss , 729 F.2d 1395 (11 ° Cir. 1984); Universal Gym Equipment, Inc. v. Atlantic Health & Fitness Products , 229 USPQ 335 (D. Md. 1985); Northeast Data Sys., Inc. contra McDonnell Douglas Computer Sys. Co. , 986 F.2d 607 (1ra. Cir. 1993). La principal excepción es si la elección contradice una política fundamental y obligatoria del estado que, de lo contrario, se aplicaría su ley; Los casos reportados que aplican esta teoría son típicamente casos de protección al consumidor.

La actualización permite que los términos del contrato se rijan en cualquier caso en que el problema pueda resolverse por contrato. Además, **incluso** si las reglas del contrato no pudieran gobernar, bajo la Reexpresión, la elección del contrato se presume válida, sujeto a excepciones limitadas. Restatement (Second) of Conflict of Laws 187 (puede ser inválido si no es resuelto por contrato y no existía una "base razonable" para la elección de la ley de ese estado, o "la aplicación de la ley del estado elegido sería contrario a un política fundamental de un estado que tiene un interés materialmente mayor que el estado elegido en la determinación del tema particular").

2. *Elección del contrato: contratos de consumo.* En una economía de la información, existen fuertes razones para permitir la elección del contrato; esos motivos incluyen los motivos que llevaron a la actualización. Hace años, pero van más allá debido a la creciente nacionalización e internacionalización del comercio. A pesar de los fuertes motivos para hacer cumplir todas las opciones contractuales, el artículo 2B toma la posición de que el contrato no puede anular las protecciones obligatorias de los consumidores que de lo contrario serían aplicables. Una regla obligatoria es una regla que, según la ley aplicable, no puede ser alterada por acuerdo. Tales reglas existen en la mayoría de los estados, pero su contenido varía ampliamente. La referencia a las protecciones al consumidor incluye tanto la ley UCC como la ley no UCC (ver 2B-104 (a) (3)). Dentro del Artículo 2B, incluye reglas obligatorias de protección al consumidor, ya sea en términos de consumo o reglas de "mercado masivo".

3. *Elección del contrato: limitaciones rechazadas.* El artículo 2B rechaza la actual sección 1-105 que permite la elección de la ley solo si el estado elegido tiene una "relación razonable" con la transacción. Esta regla es más restrictiva que la Restatement y la ley de la mayoría de los estados fuera de la Sección 1-105. Refleja una ley que existía cuando la UCC fue adoptada hace cinco décadas, pero que tiene poco mérito en las transacciones electrónicas modernas y no concuerda con los estudios modernos sobre la elección de la ley como se refleja en la Actualización (Segunda) y en otros lugares.

También rechaza el artículo 2A-106 que, para los contratos de arrendamiento del *consumidor*, restringe la elección del contrato a la jurisdicción en la que reside el arrendatario dentro de los treinta días posteriores a la ejecución del contrato. Esta regla es inapropiada para la propiedad intangible y crearía una situación en la cual un proveedor en línea estaría sujeto a la ley en los cincuenta estados a pesar de que los propios estados no han designado sus reglas particulares como obligatorias. Eso sería cierto aun cuando ningún interés discernible de protección del consumidor justifique la limitación de la elección contractual. La regla de residencia no existe bajo el Artículo 2, Artículo 1 o la Reexpresión. Como protección del consumidor, asume que el domicilio es más protector que cualquier otra ley estatal. Como una cuestión de lógica, eso **No puede** ser cierto en todos los casos. En un mercado de información y especialmente en las transacciones del ciberespacio, la regla de residencia perjudica al consumidor, ya que a menudo ayuda al consumidor. En los entornos del ciberespacio, frustra los objetivos de proporcionar uniformidad y poder controlar el número de leyes divergentes con las que debe cumplir un contrato.

4. *Norma predeterminada: ninguna disposición contractual.* El segundo problema en esta Sección implica la elección de la ley en ausencia de términos contractuales y está cubierto en la subsección (b). El propósito de establecer reglas de elección de ley es aumentar la certeza contra la cual las partes pueden negociar si así lo desean y una base para planificar transacciones con un entendimiento razonable del riesgo aplicable. Según la ley general actual, los principios de elección de la ley a menudo son impulsados por problemas de litigios y se refieren a preguntas sobre "relación razonable", "contactos más sustanciales" e "interés gubernamental". En el entorno en línea, esto no es compatible con el desarrollo comercial y crea una incertidumbre sustancial. Mientras que el artículo 2B adopta la actualización moderna (Segunda) de los conflictos como regla general, proporciona dos reglas específicas, comercialmente útiles y discernibles que reemplazan el concepto de fondo general.

5. *Regla predeterminada: transacciones de Internet.* La regla más importante está en la subsección (b) (1). Se trata de entornos transaccionales electrónicos y crea una presunta elección de la ley en función de la ubicación del licenciatario. Cuando un proveedor en línea proporciona automáticamente marketing directo al mundo a través de Internet, cualquier otra formulación requeriría que el proveedor cumpla con la ley de cincuenta estados y 170 países, ya que a menudo no estará claro dónde se envía la información. Algunos estados o países ordenan dicho cumplimiento a través de leyes locales, como, por ejemplo, modificaciones recientes a la ley de garantía de California aplicable a la venta de bienes. Optar por una ley de derecho más estable e identificable es importante para facilitar el comercio electrónico en productos digitales.

En esta sección, la ubicación del licenciatario se refiere a su oficina ejecutiva principal (como en el Artículo 9), en lugar de la ubicación de la computadora que contiene o proporciona la información. A diferencia de otras opciones (como la ubicación del licenciatario, la ubicación de los datos), esta opción proporciona un único y rutinariamente identificable para el comercio. 6. *Regla predeterminada: Entregables por el consumidor.* La subsección (b) (2) crea una regla de consumo para los casos de entrega física de copias tangibles (que no implican contratos en línea). La regla se centra en la ubicación donde se recibe la copia. En la mayoría, pero no en todos los casos, este será el estado en el que reside el consumidor. Esta ubicación típicamente se elegirá bajo cualquier elección de régimen legal, pero esta sección hace que la elección sea clara. Por lo tanto, por ejemplo, un software de adquisición del consumidor en Chicago estará sujeto a la ley de Illinois en ausencia de términos contractuales. Esta regla es consistente con las preocupaciones sobre el "lugar de desempeño" y consideraciones similares bajo la ley actual. También se sigue en muchas normas europeas de protección al consumidor relacionadas con la elección de la ley por contrato que implica la venta de bienes y servicios. Esta regla trata las situaciones en las que el licenciatario sabrá dónde se producirá la entrega porque entrega una copia física y no está involucrada en una comunicación electrónica. Esto permite que las transacciones electrónicas se rijan por una regla de elección de ley que permita la toma de decisiones comerciales basada en un cuerpo legal identificable y no imponga costos a la transacción al requerir que el vendedor electrónico determine qué ubicación física corresponde a una ubicación electrónica.

La Sección, por supuesto, solo se ocupa de los asuntos contractuales. No afecta los impuestos o preocupaciones similares. En Quill Corp. v. Dakota del Norte, 504 US 298 (1992), la Corte Suprema sostuvo que no se estableció un nexo adecuado para fines impositivos cuando el único contacto de una entidad con un estado era la publicidad y la entrega a través del transportista común. Este artículo, por supuesto, solo trata los problemas contractuales.

7. *Regla predeterminada: concepto de actualización.* La regla residual adopta la prueba de actualización (segundo) y el caso que la interpreta. El restablecimiento (segundo) de los conflictos utiliza un estándar de "relación más significativa" para ser juzgado al considerar una variedad de factores que incluyen: (a) el lugar de contratación, (b) el lugar de negociación del contrato, (c) el lugar del desempeño, (d) la ubicación del objeto del contrato, y (e) el domicilio, la residencia, la nacionalidad, el lugar de constitución y el lugar de actividad de las partes. (f) las necesidades de los sistemas interestatales e internacionales, (g) las políticas relevantes del foro, (h) las políticas relevantes de otros estados interesados y los intereses relativos de esos estados en la determinación de la cuestión particular, (i) la protección de las expectativas justificadas, (j) las políticas básicas subyacentes al campo particular del derecho, (k) la certeza, la previsibilidad y la uniformidad del resultado, Restablecimiento (segundo) §§ 6, 188.

Esta regla no se acepta uniformemente en la práctica actual. Muchos estados usan principios del Restatement (First) o teorías desarrolladas por autores académicos. De hecho, un texto dice: "[C] la teoría de la ley de los hechos hoy está en un gran desorden y ha estado durante algún tiempo. [Está] marcada por el eclecticismo e incluso la excentricidad. No existe consenso entre los estudiosos ... [Me gusta] revolucionarios que solo pueden unirse para eliminar al gobierno existente, no pueden ponerse de acuerdo sobre el establecimiento de uno nuevo. El desorden en los tribunales puede ser peor. Cuatro o cinco teorías están en boga

entre los diversos estados, con muchas decisiones que usan - abiertamente o encubiertamente: más de una teoría ". William Richman y William Reynolds, Entendiendo el conflicto de las leyes 241 (2d ed. 1992).

8. *Regla por defecto: Jurisdicciones extranjeras.* La subsección (c) proporciona una regla en casos de elección de ley en el extranjero donde el efecto de usar la ubicación de los otorgantes de licencias sería colocar la elección de la ley en un lugar hostil, subdesarrollado o inadecuado. Esto tiene la intención de proteger contra las selecciones conscientes de ubicación diseñadas para desventajar a la otra parte y las compras en el foro por parte de compañías estadounidenses que tienen prácticamente libre elección en cuanto a dónde ubicarse. Es especialmente importante en el contexto del contexto global de Internet.

SECCIÓN 2B-108. ELECCIÓN CONTRACTUAL DEL FORO.

(a) Las partes en su acuerdo pueden elegir un foro judicial exclusivo a menos que la elección no sea razonable e injusta.

(b) El término de elección del foro no es exclusivo a menos que el acuerdo lo estipule expresamente que el foro elegido es exclusivo.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-202. "Término": Sección 1-202.

Votos del comité:

a. Rechazó una moción para eliminar la sección. Voto 4 a 9 (febrero, 1997).

segundo. Votado para adoptar el término consumidor y no el "mercado masivo" Voto: 8-5 (febrero de 1997)

do. Consenso de que el Borrador debería tratar por separado las cláusulas de arbitraje, en todo caso. (Febrero de 1997)

re. Rechazó una moción para eliminar la sección Vote: 10 -2 (noviembre de 1997)

mi. Aplicó la limitación a la aplicación de todos los contratos. Vote: 7 a 3 (noviembre de 1997)

F. Moción rechazada para excluir la elección si la jurisdicción de reclamos menores se aplica. Voto: 2-7 (febrero de 1998)

Notas del reportero:

1. *Regla general.* Esta sección trata sobre la elección de un foro judicial exclusivo. No cubre los términos del contrato que permiten el litigio presentarse en una jurisdicción designada, pero no requieren ese resultado. Las cláusulas del foro permisivo se rigen por el derecho contractual general. La sección se ocupa solo de las elecciones de los foros judiciales. Las opciones por contrato de arbitraje u otros foros no judiciales se rigen por otra ley y las disposiciones de esta Sección no alteran esa ley preexistente.

Esta sección adopta la visión moderna de la aplicabilidad de las cláusulas de elección de foro. Esa opinión se estableció por primera vez en Bremen v. Zapata Offshore Co., 407 US 1, 10 (1972) (las cláusulas de elección de foro son "prima facie válidas"). La jurisprudencia posterior, tanto en el Tribunal Supremo de los Estados Unidos como en los tribunales estatales, se ajusta cada vez más a la presunción de ejecutabilidad de las cláusulas de elección de foro, ya sea en acuerdos personalizados o en forma estándar.

2. *Limitación de equidad.* Las preocupaciones sobre la imparcialidad y la notificación pueden limitar la aplicación de la cláusula. Esta Sección adopta el enfoque de tales preguntas establecido en la decisión de Bremen se sigue en la mayoría de las decisiones modernas. Bremen indicó que el término del contrato podría rechazarse si fuera "irrazonable e injusto". Ver Perkins v. CCH Computax, Inc. , 106 NC App. 210, 415 SE2d 755 (1992); Lauro Lines v. Chasser , 490 US 495 (1989); Sterling Forest Assocs., Ltd. v. Barnett-Range Corp., 840 F.2d 249 (4to. Cir. 1988). Si bien algunos tribunales posteriores lo consideran disyuntivo, la diferencia en la terminología no altera la compatibilidad general de dichas cláusulas, a menos que el objetivo primario o único sea obtener una ventaja groseramente injusta o negar a la otra parte su día en el tribunal sin motivo para el elección propia

Esta sección adopta el lenguaje limitante que se ha convertido en el tema dominante en la jurisprudencia. "Injustos e irrazonables" se ha convertido en el estándar dominante, ya que muchos tribunales sugieren que la elección de las cláusulas del foro es supuestamente exigible. La intención en esta sección es conformarse a la Corte Suprema y otras explotaciones en referencia a qué tipo de límites para la elección del foro son apropiados.

La sección excluye las cláusulas que eligen un foro exclusivo únicamente con el fin de evitar que una otra parte pueda impugnar las disputas que puedan surgir en virtud de la transacción. Estas elecciones pueden no ser razonables y su impacto es injusto. Por otro lado, las cláusulas que sirven para fines comerciales válidos no se invalidan simplemente porque afectan negativamente a la otra parte en el acuerdo; esto es cierto porque el término para ser un término del contrato debe haber sido parte del contrato mismo.

3. Internet y el ciberespacio. La importancia de la elección de las disposiciones del foro se reconoce en el comercio general, pero se intensifica en las transacciones en el ciberespacio, como se refleja en una línea de la jurisdicción contenciosa y contradictoria. Los casos de jurisdicción personal en este entorno se dividen entre aquellos que requieren la participación activa en un estado para encontrar jurisdicción de la actividad de Internet y aquellos que poseen un uso pasivo de Internet suficiente para confirmar la jurisdicción en todos los estados a los que llega Internet. En este contexto, la importancia de poder delimitar por contrato el alcance de la exposición es comercialmente crucial. Esto se enfatizó en un Informe de la Casa Blanca sobre Comercio Electrónico Global de 1997.

En las transacciones de Internet, la elección de las reglas del foro es ordinariamente exigible. El Tribunal Supremo hizo cumplir una elección de foro en un contrato de forma estándar, aun cuando la elección denegó efectivamente a un consumidor la capacidad de defender el contrato y la elección estaba contenida en una forma no negociada y no presentada al consumidor hasta después de que los boletos hubieran sido comprado Ver *Carnival Cruise Lines, Inc. v. Shute*, 111 S.Ct. 1522 (1991). Los comentarios de la Corte tienen relevancia para la contratación de Internet:

[Sería totalmente irracional asumir que un pasajero de crucero podría o podría negociar los términos de una cláusula del foro en un formulario de boleto de crucero comercial de rutina. Sin embargo, incluso una cláusula de foro razonable en tal forma puede ser permisible por varios motivos. Debido a que no es improbable que un accidente en un crucero pueda someter a una línea de cruceros a litigios en varios foros diferentes, la línea tiene un interés especial en limitar tales foros. Además, una cláusula que establece [el foro] tiene el efecto saludable de disipar la confusión acerca de dónde se pueden presentar los pleitos ... Además, es probable que los pasajeros que compren boletos que contengan una cláusula de foro ... se beneficien en forma de tarifas reducidas que reflejen los ahorros que disfruta la línea de cruceros ...

En una transacción de Internet, el contexto sugiere que la elección del foro a menudo se justificará sobre la base del riesgo internacional que de otro modo existiría y, desde luego, la elección del foro en la ubicación de una parte es razonable.

SECCIÓN 2B-109. INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO; INCUMPLIMIENTO DE MATERIAL.

(a) El contrato determina si una de las partes incumple el contrato. El incumplimiento del contrato incluye el incumplimiento por parte de una parte de una obligación de manera oportuna, el rechazo de un contrato o la superación de una restricción de uso contractual. Una violación del contrato, sea o no material, da derecho a la parte agravada a sus recursos.

(b) Un incumplimiento de contrato es un incumplimiento material si el contacto lo proporciona [o el incumplimiento es un incumplimiento del término acordado que es un elemento esencial del acuerdo]. De lo contrario, se aplican las siguientes reglas:

(1) Una infracción es importante si las circunstancias, incluido el idioma del acuerdo, las expectativas razonables de las partes, las normas y prácticas del comercio o la industria, o el carácter de la infracción, indican que:

(A) el incumplimiento causado o razonablemente puede causar un daño sustancial a la parte perjudicada, como costos o pérdidas que exceden significativamente el valor del contrato; o

(B) la violación sustancialmente privada o es probable que pueda privar sustancialmente a la parte perjudicada de un beneficio sustancial que razonablemente esperaba bajo el contrato.

(2) Se produce un incumplimiento material del contrato si el efecto acumulativo de las infracciones no materiales es material.

Ley Uniforme Fuente: Restablecimiento (Segundo) Contratos § 241.

Referencia cruzada de definiciones:

"Parte agravada": Sección 1-201. "Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Término": Sección 1-201.

Votos del comité:

a. Aprobó una moción para eliminar una lista de actos que son materiales. Vote: 11 a 0 (febrero de 1997)
segundo. Rechazó una moción para eliminar la definición de material que no sea por contrato y para señalar reglas de derecho común. Vote: 5 a 6 (febrero de 1998).

Notas del reportero:

1. *Naturaleza de una brecha.* Una parte debe cumplir con su contrato. Un incumplimiento contractual ocurre cuando una de las partes actúa o no actúa de la manera requerida por el contrato. En este término se incluyen fallas en el desempeño a tiempo, incumplimiento de la garantía, entrega tardía, repudio, falta de entrega y superación de las limitaciones contractuales, etc. Lo que es y no es un incumplimiento está determinado por el contrato y, a falta de contrato términos, por este artículo.

2. *Incumplimiento relacionado con lo que se aplican remedios.* A los efectos de los recursos, el artículo 2B distingue entre incumplimientos inmateriales y materiales. Existe una distinción similar en el Artículo 2 y en el Artículo 2A, excepto por la aceptación o el rechazo de una entrega única de un producto. El concepto también corresponde al derecho consuetudinario y la Reexpresión (Segundo) de los Contratos. Un estándar similar existe en el derecho internacional. Ver Convención sobre la Venta Internacional de Mercaderías (CISG) Art. 25 ("Una infracción ... es fundamental si resulta en detrimento de la otra parte, ya que sustancialmente le priva de lo que tiene derecho a esperar en virtud del contrato, a menos que la parte infractora no previera y una persona razonable ... no hubiera previsto tal resultado "); Principios de UNIDROIT de Derecho Mercantil Internacional art. 7.3.1 ("Una parte puede rescindir el contrato cuando el hecho de que la otra parte no cumpla una obligación conforme al contrato equivale a un incumplimiento fundamental").

Si una de las partes no cumple con el contrato, la parte perjudicada tiene derecho a recursos por incumplimiento. El derecho de la parte perjudicada de cancelar el contrato y negarse a cumplir con sus obligaciones adicionales, sin embargo, depende de si la infracción fue material. Una parte no puede cancelar el contrato por una infracción no material. Para incumplimientos inmateriales, el remedio es una acción por daños y perjuicios. Sin embargo, si la infracción es importante, puede cancelarla. Reexpresión (segundo) de los contratos El § 237 expresa la regla de la siguiente manera: "[Es] una condición de los deberes restantes de cada parte para rendir rendimientos ... bajo un intercambio de promesas de que no habrá falla material no curada por la otra parte para rendir tal desempeño debida en un más temprano." Ver 2B-601. De acuerdo con el Artículo 2B, como en el Artículo 2, un remedio intermedio está en el derecho de una parte cuyas expectativas de desempeño futuro son deterioradas razonablemente por los actos o palabras del otro, para suspender el desempeño y exigir una garantía adecuada del desempeño futuro de la otra parte.

La política básica es que, si bien las partes tienen derecho al desempeño del contrato por el que negociaron, algunas infracciones son lo suficientemente irrelevantes como para que no justifiquen la pérdida de toda la negociación. Esto no contempla el derecho a no realizar, sino una regla que impide la confiscación de fallas menores. Por ejemplo, un retraso de un día en el pago puede ser o no material. El incumplimiento por completo de las reclamaciones generales y publicitadas de manejo de 10,000 archivos puede no ser material en los casos en que las necesidades de la licencia nunca excedan de 4,000 si el sistema maneja 9,999 y el contrato no requirió expresamente 10,000 archivos.

El concepto de incumplimiento material, que impregna las leyes estadounidenses e internacionales, se basa en la creencia común de que es mejor preservar un contrato a pesar de problemas menores y la creencia relacionada de que permitir que una parte cancele por defectos menores puede causar un decomiso injustificado y alentar el oportunismo injusto. La importancia relativa se relaciona con la perspectiva de la parte agravada y los beneficios que esperaba de la plena ejecución del contrato. La distinción entre incumplimiento material y no material se aplica al desempeño de ambas partes.

3. *Términos del contrato.* El concepto de materialidad proporciona un estándar flexible. Esa flexibilidad, sin embargo, crea incertidumbre. Es importante, por lo tanto, que la materialidad dependa de los términos del contrato. El contrato define qué es material. Eso puede suceder de tres maneras. Los dos primeros implican, ya sea que expresamente proporcionen un remedio para una infracción particular (por ejemplo, la falta de cumplir con la prueba "X" permite la cancelación del contrato) o la definición expresa de un incumplimiento particular per se material. En cualquier caso, no hay razón para ignorar lo que las partes han declarado que es importante para su trato. El tercero implica lo que, según la ley común, se describe como "condiciones expresas". Estos son términos expresos de contrato a los cuales la conformidad es una condición previa para el desempeño de la otra parte. Aquí, el acuerdo expreso condiciona el remedio.

Ilustración 1. En un contrato de desarrollo, las partes acuerdan que el producto final debe cumplir 10 especificaciones antes de que sea aceptable. Una condición proporciona operación a no menos de 150,000 rev. por segundo. El producto no cumple con ese estándar, quedando corto por una cantidad relativamente pequeña. Cumplir con esas condiciones era un estándar expreso; La falta de realización justifica la denegación del producto.

Ilustración 2. En un contrato para una base de datos para su uso como una lista de correo, suponga que no se especifica una fecha de entrega específica. El producto se entrega algo más tarde de lo esperado. Si el incumplimiento es material depende del efecto de la demora en el valor del contrato.

Ilustración 3. Un contrato requiere la entrega de un programa de base de datos pero no describe expresamente las características requeridas del programa. La base de datos no funciona de manera comparable a otros programas similares. La materialidad depende de si el defecto causa un daño sustancial al licenciatario.

4. *¿Qué constituye una violación material?* Un estatuto no puede definir la materialidad en detalle más que uno puede definir conceptos tales como negligencia, cuidado razonable, comerciabilidad o similar. La clave radica en la definición de un punto de referencia apropiado. La subsección (b) enfatiza dos elementos: los términos del contrato y la medida en que la infracción causa un daño significativo a la parte perjudicada. Ver Rano v. Sipa Press , 987 F.2d 580 (9^a Cir. 1993); Otto Preminger Films, Ltd. v.

Quintex Entertainment, Ltd. , 950 F.2d 1492 (9º Cir. 1991) ("infracción ... es material si es tan sustancial como para vencer el propósito de la transacción o tan grave como para justificar la suspensión del desempeño de la otra parte ").

La Reexpresión (Segunda) de Contratos enumera cinco circunstancias significativas: 1) la medida en que la parte lesionada será privada del beneficio que razonablemente espera; 2) la medida en que la parte lesionada puede ser compensada adecuadamente en beneficio de la cual será privado; 3) la medida en que la parte que no realiza o que ofrezca realizará su decomiso; 4) la probabilidad de que la parte que no realiza o ofrezca realizará la reparación, teniendo en cuenta todas las circunstancias, incluidas las garantías razonables; y 5) la medida en que el comportamiento de la parte que no realiza o ofrece realizar comporta estándares de buena fe y trato justo. Reexpresión (Segundo) de Contratos § 241 (1981).

Los factores en la subsección (b) no son exclusivos. Los tribunales deben basarse en casos de derecho común. Por ejemplo, el concepto incorpora preguntas sobre la motivación de la parte incumplidora. Una serie de infracciones menores pueden constituir una infracción material cuando la motivación para esta conducta implica un esfuerzo de mala fe para reducir el valor del acuerdo a la otra parte o para forzar a esa parte a un puesto del que se verá obligado a renunciar a cualquiera de los dos todo el acuerdo o, a través de la renegociación, los aspectos del acuerdo que de otro modo son importantes para él.

SECCIÓN 2B-110. CONTRATO NO CONCERNABLE O CLAUSERM.

(a) Si un tribunal considera que el contrato o alguna cláusula del contrato ha sido inconcebible en el momento en que se hizo, el tribunal puede negarse a hacer cumplir el contrato, o puede hacer cumplir el resto del contrato sin la cláusula desmedida, o puede limitar la aplicación de cualquier cláusula desmedida que evite cualquier resultado inconcebible.

(b) Cuando se reclame o parezca ante el tribunal que el contrato o cualquier cláusula del mismo puede ser inconcebible, las partes tendrán la oportunidad razonable de presentar evidencia sobre su configuración comercial, propósito y efecto para ayudar al tribunal a tomar la determinación .

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-302; 2A-108. Cumple con 2-302.

Referencia cruzada de definiciones:

"Contrato": Sección 2B-102. "Corte": Sección 2B-102. "Término": Sección 1-201.

Conferencia y acción del comité:

1. En la Reunión Anual de NCCUSL de 1997, la Conferencia adoptó una moción para que los tres artículos transaccionales siguieran una definición consistente de "núcleo".

Nota del reportero:

1. *Ley actual y derivación.* El artículo 2B sigue el artículo 2 actual. Dado que muchas de las transacciones cubiertas por el artículo 2B no están ahora dentro de la UCC, por lo tanto, amplía la capacidad de los tribunales para controlar las transacciones más allá de la ley que rige actualmente. La intención es adoptar decisiones modernas sobre contratos y términos desmedidos. Además, por supuesto, los tribunales deben considerar la naturaleza del tema y los tipos de transacciones cubiertas por este Artículo al continuar desarrollando conceptos de lo que constituye un término desmedido.

2. *Inducción* El artículo 2B no permite que un tribunal invalide un contrato o un término basado en una indulgencia desmedida. Las teorías tradicionales de fraude, coacción y similares continúan aplicándose, pero el concepto de incentivo es solo la ley en el Artículo 2A, donde se limita a los arrendamientos de consumidores. Si bien puede tener un papel adecuado en ese contexto, no existe una jurisprudencia que desarrolle o sugiera los contornos o límites de la teoría y su aplicabilidad a los entornos transaccionales generales no está establecida. En este artículo, por supuesto, muchas situaciones en las que la inducción puede ser un problema se tratan con el concepto de manifestar el consentimiento y la oportunidad de revisar. Otras situaciones caen dentro de los conceptos de fraude en el incentivo y similares en el common law.

SECCIÓN 2B-111. MANIFIESTO ASENTENTE.

(a) Una persona o un agente electrónico manifiesta su asentimiento a un registro o término del mismo si, actuando con conocimiento de, o después de tener la oportunidad de revisar, el registro o término, lo hace:

(1) autentica el registro o término ;, o

(2) participa en una conducta afirmativa u operaciones que el registro proporciona de manera conspicua, o las circunstancias, incluidos los términos del registro, indican claramente, constituirán aceptación y la persona o el agente electrónico tuvieron la oportunidad de negarse a participar en la conducta o operaciones

(b) La mera retención de información o un registro sin objeción no es una manifestación de consentimiento.

(c) Si este artículo requiere el asentimiento de un término en particular, además de asentir un registro, una persona o un agente electrónico no manifiesta su consentimiento a menos que haya una oportunidad de revisar el término y la manifestación del consentimiento se relaciona específicamente con el término.

(d) Una manifestación de consentimiento puede probarse de cualquier manera, incluso mediante una demostración de que existía un procedimiento por el cual una persona o un agente electrónico debe haber participado en una conducta u operación que manifiesta el asentimiento del registro o término para continuar en el uso que hizo de la información o los derechos de propiedad informativos.

Fuente de Ley Uniforme: Restablecimiento (Segundo) de los Contratos § 211.

Referencia cruzada de definición.

"Autenticar". Sección 2B-102. "Conspicuo". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Acciones del Comité:

1. Revisado sin cambios sustantivos

Notas del reportero:

1. *Indicia del acuerdo.* El asentimiento manifiesto tiene varias funciones distintas, según el contexto. Una función es como un indicio de acuerdo o aceptación de una relación contractual. El asentimiento de un registro a menudo indica no solo el asentimiento del registro, sino también la intención de aceptar el acuerdo mismo. Eso está implícito en el derecho contractual general. El hecho de que el Artículo 2B identifique funciones adicionales del concepto de asentimiento manifiesto, es decir, el concepto de estar obligado por indicaciones objetivas de consentimiento por conducta o firma, no altera esta tradición subyacente. El asentimiento manifiesto es uno, pero no la única forma de indicar la aceptación o el acuerdo de una relación contractual.

2. *Adopción de un registro.* Más allá de esto, en este artículo y en la ley general, el asentimiento manifiesto también tiene un papel en determinar si una de las partes adopta los términos de un registro como definición de los términos de la relación contractual. El término se usa en la Reexpresión (Segunda) de los Contratos § 211 y en los Principios de UNIDROIT de Derecho Contractual Comercial Internacional. En este sentido. Define cuándo una parte está vinculada a los términos de un registro de formulario estándar. En estos otros cuerpos de derecho, el término se usa, pero no se define. En el Artículo 2B, se utiliza de la misma manera, como un método para indicar el asentimiento de un registro como definición del contrato, pero esta Sección y la Sección 2B-112 proporcionan estándares sustantivos y de procedimiento importantes que indican cuándo se puede decir que se ha dado el consentimiento a un registro. El efecto de aceptar o aceptar un registro se detalla en la Sección 2B-207 y la Sección 2B-208.

El reconocimiento de manifestaciones objetivas de consentimiento es especialmente importante en el comercio electrónico. En ese ambiente, el contacto directo entre individuos es menos común; los proveedores de información deben confiar en acciones que confirmen la existencia o inexistencia de un contrato, y la aceptación o rechazo de los términos del contrato.

3. *Aplicabilidad de algunos términos.* Este artículo también utiliza el concepto de consentimiento manifiesto con respecto a la exigibilidad de algunos términos particulares de un registro. Aquí, al exigir una conducta afirmativa (o firma) orientada al término

particular, manifestar asentimiento crea un estándar mejorado de protección en comparación con estándares más tradicionales de visibilidad. Manifestar el asentimiento es el estándar más alto; requiere tanto que se llame el término como que exista una conducta afirmativa que se refiera al término mismo. Un término visible obliga a un partido siempre y cuando la persona deba haber notado el término. En ambos casos, la llamada a la función de atención se centra en si el término sería o debería ser notado por una persona razonable.

4. *Objetivo Indicia de la Aceptación.* "Manifestar asentimiento" conlleva indicios objetivos de asentimiento o adopción de un acuerdo, un registro o un término en un registro. Las manifestaciones objetivas de asentimiento vinculan a una de las partes en el registro si hubo una oportunidad de revisar el registro y un acto afirmativo que indique el asentimiento. Sin embargo, en este artículo, se requieren tres elementos antes de que la manifestación objetiva constituya un asentimiento.

a. *Autoridad para actuar.* La persona que manifiesta su asentimiento debe ser alguien que pueda obligar a la parte a la que se le acusa de los beneficios o restricciones del acuerdo o del registro. Este artículo generalmente no aborda las cuestiones de la ley de agencia. Vea § 1-103. Si una de las partes que propone un registro desea obligar a la otra parte, debe establecer que la persona que actuó para la entidad a la que se obligó tenía la autoridad para hacerlo o, al menos, que la conducta de esa entidad aceptó los beneficios del contrato y, por lo tanto, ratificó la conducta del individuo. Por supuesto, sin embargo, si la persona que actuó no tenía autoridad para contratar y el contrato no fue ratificado o no se adoptó de otra manera, puede que no haya una licencia. A menudo, si este es el caso, el uso de la información infringe los derechos de autor.

La aprobación de una parte no autorizada no acepta el supuesto director a menos que se apliquen conceptos de autoridad aparente. Además, debe haber un enlace entre la persona que tiene la oportunidad de revisar los términos y uno cuyos actos constituyen consentimiento. Por lo tanto, un correo electrónico enviado a la empresa en general, o a la computadora de la empresa, no desencadena el correo electrónico a menos que se llame la atención de alguien que pueda y actúe para comprometer a la empresa a un acuerdo vinculante de términos bajo las reglas de atribución o estoppel. Por supuesto, una parte con autoridad para actuar puede delegar esa autoridad a otra. Por lo tanto, un CEO puede autorizar implícitamente a su secretaria a aceptar una licencia cuando le ordena al secretario que se registre en Westlaw en línea o que instale un programa recién adquirido sujeto a una licencia de pantalla.

Las preguntas de este tipo se encuentran en el derecho de agencia como se incrementa en este artículo. En los casos apropiados, las reglas del Artículo 2B con respecto a la atribución juegan un papel en la resolución de la cuestión de si la parte final está obligada a los términos del contrato. La Sección 2B-115 explica las preguntas sobre cuándo, en un entorno electrónico, una parte está obligada a registros que supuestamente provienen de esa parte.

segundo. *Conducta afirmativa.* Debe haber un acto afirmativo para constituir asentimiento. Este requisito parte del concepto de que las manifestaciones de asentimiento se refieren a indicios objetivos de asentimiento. Una firma u otra autenticación, por supuesto, manifiesta su asentimiento, las iniciales adjuntas a un término de contrato particular conforme a ese término. También en el mundo electrónico habría un acto afirmativo presionando figurativamente (p. Ej., Haciendo clic) en un botón que se muestra indicado como indicación de aceptación y aceptación de un término particular o un registro completo. La aprobación no requiere un evento formal, aunque la certificación ante notario u otras formalidades ciertamente califica.

Este artículo rechaza la idea, sugerida en algunas decisiones informadas, de que el simple hecho de no objetar constituye un asentimiento para un registro. Los indicios objetivos de asentimiento bajo este Artículo requieren un acto afirmativo que las circunstancias o el registro claramente indiquen que tendrá ese efecto. El hecho de no objetar no es asertivo, pero el uso afirmativo de la información o el acceso a ella puede ser aceptable si ese acto se definió como suficiente en las circunstancias.

do. *Oportunidad para revisar.* El acuerdo debe seguir una oportunidad para revisar. El asentimiento requiere una prueba de que la parte realmente leyó los términos a los que acepta. La "Oportunidad de revisión" es una definición en la Sección 2B-112. Requiere que el registro se llame a la atención de la parte y esté disponible para su revisión. Los términos no deben estar todos en un solo registro, siempre que su ubicación permita la revisión si la parte que lo acepta así lo desea. Por lo tanto, una referencia de hipervínculo a una licencia realmente contenida en un registro diferente, todas las demás condiciones que se cumplen, satisfacen el concepto. Sin embargo, el concepto excluye dispositivos o esquemas diseñados para engañar u ocultar, en lugar de obtener asentimiento

Ilustración 1: En su pantalla de información de preinscripción, los estados en línea de NYT: "Lea la licencia. Haga clic aquí para revisar la licencia. Si acepta la licencia, indique su acuerdo haciendo clic en el botón "Acepto". Si no acepta la licencia, haga clic en el botón "rechazo". El texto subrayado es un enlace de hipertexto que, si se selecciona, muestra la licencia.

Estoy de acuerdo

Aquí, una parte que indica "Acepto" manifiesta aprobación de la licencia. Su conducta en el futuro para usar la información también indica que aceptó el contrato y adoptó los términos de la licencia.

5. *Aceptación de términos o registros.* La sección distingue el asentimiento de un registro y, si así lo requieren otras disposiciones de este artículo, acepta los términos particulares. El asentimiento de un registro implica procedimientos generalmente con respecto al registro, mientras que el asentimiento de un término particular, si es necesario, ocurre solo si las acciones se relacionan con ese término en particular. Un acto, sin embargo, puede relacionarse tanto si el registro de manera visible así lo establece:

Ilustración 2: Una licencia, que está disponible y legible en el exterior del sobre que contiene el disquete, proporciona:

ABRIR EL SOBRE QUE CONTIENE EL DISKETTE CONSTITUIRÁ SU ACUERDO CON LA LICENCIA QUE SE INCLUYE EN EL EXTERIOR DEL SOBRE.

LLAMAMOS SU ATENCIÓN ESPECÍFICAMENTE A:

Plazo del contrato n. ° 5, que prohíbe el uso en el hogar y

Plazo del contrato n. ° 16, Imposición de una tarifa anual de \$ 100 si elige utilizar la línea de ayuda .

En este caso, manifestar el asentimiento es una forma mejorada de visibilidad, ya que requiere un acto afirmativo con respecto a una cláusula o término.

6. *Otros medios de aprobación.* La manifestación de asentimiento no es la única forma en que las partes definen los términos de su acuerdo. Este artículo no excluye o altera el reconocimiento tradicional de otros métodos de consentimiento o acuerdo.

Las indicaciones claras de que un producto tiene características específicas pueden convertirse en parte de un acuerdo, incluso sin una manifestación formal de consentimiento; ellos definen el negocio en sí. Una parte puede licenciar una base de datos de nombres y direcciones de abogados de propiedad intelectual y confiar en el hecho de que el producto solo necesita contener abogados de propiedad intelectual, ya que este es un término básico de la negociación sin obtener aprobación expresa de esa parte del acuerdo. La naturaleza del producto define el acuerdo en sí mismo en muchos casos si la parte tiene aviso de los términos, los términos son parte del acuerdo o se utilizan otros métodos para llamar la atención sobre el término y la parte lo acepta.

Ilustración 3: Un paquete de software protegido por derechos de autor declara: "ESTE PRODUCTO TIENE LICENCIA PARA USO DEL CONSUMIDOR SOLAMENTE". No especifica que abrir el producto o usarlo acepta este término. Las circunstancias aquí indican claramente que el producto tiene licencia únicamente para uso del consumidor. Los términos son efectivos como parte inherente del acuerdo, sin requerir un lenguaje pro forma en un registro o conducta que acepte ese registro.

De manera similar, en muchos casos, las notificaciones o restricciones de derechos de autor u otros derechos de propiedad intelectual pueden ser restricciones efectivas sobre los derechos de uso de un producto, independientemente de si hay una manifestación de consentimiento según lo dispuesto en esta Sección. Por ejemplo, la práctica común en los arreglos de alquiler de videos coloca un aviso en la pantalla de las limitaciones impuestas al uso del video por parte del cliente según los derechos de autor y el derecho penal aplicables, como por ejemplo, al excluir las presentaciones públicas comerciales. La aplicabilidad de tales avisos no depende del cumplimiento de las disposiciones de asentimiento de este Artículo.

7. *Comprobante de términos.* Por supuesto, será necesario que la parte, si se basa en los términos del texto vinculado u otros registros electrónicos, pruebe el contenido del texto en el momento del consentimiento del licenciatario. Una forma de hacerlo es conservar los registros del contenido en todos los períodos de tiempo o mantener un cambio en los registros en particular. Los problemas de la prueba, aunque potencialmente difíciles, son cuestiones de evidencia legal y reflejan los problemas comunes encontrados al tratar con la prueba de registros electrónicos.

SECCIÓN 2B-112. OPORTUNIDAD PARA REVISAR; REEMBOLSO.

(a) Una persona o un agente electrónico tiene la oportunidad de revisar solo si el registro o término está disponible de manera tal que:

- (1) debería llamarlo a la atención de una persona razonable y permitir la revisión: o
- (2) en el caso de un agente electrónico, permitiría una reacción razonable del agente electrónico configurado.

(b) Si un registro o término está disponible para revisión solo después de que una persona se vea obligada a pagar, que la persona tenga la oportunidad de revisar solo si la persona tiene derecho a un reembolso si rechaza el registro o término.

(c) Sin embargo, si el registro o término es una propuesta para modificar un contrato o se rige por la Sección 2B-207 (a) (2), no se requiere un reembolso.

Acción del Comité: Revisado sin cambios.

Referencia cruzada de definición.

"Contrato". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Concesionario". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Notas del reportero:

1. *Concepto general.* La "oportunidad de revisar" es una condición previa para manifestar el asentimiento. A menos que una de las partes haya tenido una oportunidad previa de revisión, las acciones que supuestamente manifiestan asentimiento en un registro son ineficaces.

Lo que constituye una oportunidad de revisión puede diferir dependiendo de si se trata de un registro en papel o términos electrónicos. Si el acceso al registro es excepcionalmente engorroso y difícil de alcanzar, es posible que no haya oportunidad de revisar.

Por otro lado, el mero hecho de que una persona opte por renunciar o ignorar la oportunidad y proceder con una transacción no significa que no haya oportunidad de revisar. Así, por ejemplo, los términos contractuales presentados a la parte durante una transacción de mostrador o visiblemente disponibles en una carpeta según lo requerido para algunas transacciones bajo la ley federal brindan una oportunidad de revisión incluso si la parte no aprovecha esa oportunidad. Esto no cambia por el hecho de que la parte puede desear apurarse y completar la transacción a menos que, por supuesto, la otra parte ejerza una presión indebida para provocar esa prisa o obligar a la parte a no revisar el registro.

2. Reembolso. La oportunidad de revisar puede llegar al o después del pago. Si sigue el pago, no hay oportunidad de revisar a los efectos de este Artículo, a menos que la parte pueda devolver el producto y recibir un reembolso si se rechazan los términos del registro. Este derecho de reembolso no existe en la ley actual como condición para la exigibilidad de los registros presentados después del pago. Ver Carnival Cruise Lines, Inc. v. Shute, 499 US 585 (1991); Hill v. Gateway 2000, Inc., 1997 WL 2809 (7 ° Cir. 1997). Crea una protección importante para el licenciatario y, en efecto, requiere que la parte se vuelva a ubicar en la posición en la que habría estado si el registro se hubiera presentado antes del pago.

Ilustración: Sam adquiere una copia de una película de Blockbuster en un alquiler de tres días. Cuando mismo coloca la copia en la pantalla, aparece una declaración que indica que la copia es solo para uso doméstico y personal, y no para mostrarla a una audiencia por una tarifa. Sam está sujeto a esta limitación si tiene derecho a devolver la copia para un reembolso sin ver la película porque rechazó los términos. La restricción también puede ser efectiva como una cuestión de derecho directo de propiedad intelectual.

Si bien esta sección no crea la obligación de hacer un reembolso, este artículo condiciona la creación de términos de contrato entre el licenciante y el titular de la licencia que surgen de la existencia de esa oportunidad. El hecho de no proporcionar un reembolso no es un incumplimiento del contrato, pero da como resultado que los términos no sean parte del trato. Según la Sección 2B-617, un minorista debe reembolsar el precio pagado si un usuario final rechaza la licencia del editor. Ese derecho a un reembolso, siempre que ocurra, cumple con la opción de reembolso establecida aquí.

3 . Modificaciones Las ideas de una oportunidad de reembolso asociada con la oportunidad de revisión no alteran la ley relacionada con la modificación de un acuerdo de las disposiciones de la Sección 2B-207 que trata de contratos comerciales donde las partes comienzan el desempeño con la expectativa de que un registro que contenga los términos del contrato será presentado más tarde y adoptado. En estos casos, los principios del derecho contractual general protegen a la parte presentada con el registro.

4. Primer usuario. Normalmente, el reembolso está presente solo para el primer usuario de la información, aunque el propietario de los derechos también puede buscar relaciones contractuales de este tipo con las partes posteriores. En general, las partes posteriores están obligadas por los términos del primer contrato sin asentimiento en el sentido de que no están autorizados a exceder las limitaciones del primer acuerdo. Si lo hacen, sin embargo, a menos que asuman las obligaciones del primer contrato, el remedio es un reclamo por infracción.

Ilustración: El Productor transfiere una copia de una obra musical al Usuario, sujeto a una licencia que restringe el uso al uso doméstico solamente. Los términos de la licencia se presentan después de la entrega de la copia. El usuario puede aceptar la licencia u obtener un reembolso. Asiente Luego, el usuario transfiere la copia a Jones. Jones no necesita recibir un reembolso correcto. Si Jones usa la música en un contexto comercial, se infringe la licencia. El productor tiene un recurso contractual contra el usuario. El productor también puede tener un reclamo de derechos de autor para uso (rendimiento) que no fue autorizado.

[SEGUNDO. Contratos electrónicos: en general]

SECCIÓN 2B-113. RECONOCIMIENTO LEGAL DE REGISTROS ELECTRÓNICOS Y FIRMAS AUTORIZACIONES. A un registro o autenticación no se le puede denegar el efecto legal, la validez o la exigibilidad únicamente por el hecho de que está en formato electrónico.

Acción del Comité:

a. Revisado sin cambio sustantivo. (Noviembre de 1997)

Referencias cruzadas de definición:

"Autenticación". Sección 2B-102. "Electrónico". Sección 2B-102. "Grabar." Sección 2B-102.

Notas del reportero:

Esta sección establece un principio fundamental del comercio electrónico. Se deriva de la firma digital y la ley de firma electrónica en varios estados. El mero hecho de que un mensaje o registro sea electrónico no altera o reduce su impacto legal. Por supuesto, este principio está restringido al alcance del artículo 2B. No trata con instrumentos, documentos de título o aplicaciones similares de comercio electrónico. Bajo la Sección 2B-103, el tema de esas otras áreas está excluido del Artículo 2B.

SECCIÓN 2B-114. RECHAZO COMERCIAL DEL PROCEDIMIENTO DE ATRIBUCIÓN.

- (a) El juicio determina la razonabilidad comercial de un procedimiento de atribución.
- (b) Al tomar una determinación acerca de la razonabilidad comercial de un procedimiento de atribución, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) Un procedimiento de atribución establecido por ley o reglamento es comercialmente razonable para los fines para los cuales fue establecido.
 - (2) Salvo que se disponga lo contrario en el párrafo (1), la razonabilidad comercial se determina a la luz de los propósitos del procedimiento y las circunstancias comerciales en el momento en que las partes acuerdan o adoptan el procedimiento.
 - (3) Un procedimiento de atribución comercialmente razonable puede requerir el uso de cualquier dispositivo de seguridad que sea razonable bajo las circunstancias.

Ley Uniforme Fuente: Artículo 4A-201; 202

Referencias cruzadas de definición:

Procedimiento de atribución, Sección 2B-102; Persona, Sección 2-102.

Nota del reportero:

1. *Propósito y efecto de un procedimiento de atribución comercialmente razonable.* Los procedimientos de atribución son relevantes para la autenticación de registros electrónicos, atribuyendo el desempeño a una parte y asignando riesgos en referencia a supuestos errores o cambios en un registro o mensaje. Si se establece un procedimiento de atribución comercialmente razonable entre personas y seguido, el reconocimiento legal mejorado es acordado a un mensaje o actuación. Conforme a un procedimiento de atribución comercialmente razonable para ese fin, se obtiene una autenticación como una cuestión de derecho. En otros contextos, si se pregunta quién envió el mensaje o el desempeño, el cumplimiento de un procedimiento de atribución comercialmente razonable para identificar a una parte hace que el presunto originador del mensaje sea atribuible al mensaje o al desempeño. Por otra parte,

2. *Acuerdo o adopción.* Este artículo no dicta la forma de un procedimiento de atribución comercialmente razonable. La evolución de la tecnología y la práctica comercial hacen que no sea práctico intentar predecir los desarrollos futuros y no es prudente excluir estos desarrollos mediante un mandato legal. En cambio, el artículo depende de las partes para seleccionar un procedimiento. Un procedimiento de atribución debe ser establecido por acuerdo o adoptado por ambas partes. Un procedimiento del cual una parte no tiene conocimiento, no califica. Por otro lado, el acuerdo o la adopción no deben preceder a la transacción. Las partes que se ocupan por primera vez pueden adoptar un procedimiento para la autenticación de los mensajes. El procedimiento adoptado tendría toda la fuerza de un procedimiento de atribución si es comercialmente razonable.

3. *Comercialmente razonable.* El uso de un procedimiento de atribución establece presunciones sobre la autenticación, el registro o el mensaje al que se aplicó el procedimiento solo si los procedimientos son comercialmente razonables. Este requisito amortigua el exceso de alcance y protege a las partes que carecen de conocimientos de tecnología. El costo de exigir que se cumpla con este estándar reside en un grado de incertidumbre que las partes no pueden controlar por acuerdo. Sin embargo, es una protección importante para los usuarios de estos sistemas. Considera lo siguiente:

Ilustración: General Motors crea un procedimiento con franquiciados que requiere simplemente que un mensaje contenga la dirección de correo electrónico del franquiciado como un identificador. Un chico malo usa ese sistema y causa una pérdida de \$ 100,000 en nombre del franquiciado. Si el contrato controla, el franquiciado es responsable de la pérdida a menos que el procedimiento sea comercialmente irrazonable. Lo más probable es que no sea razonable en este caso.

Lo que es un procedimiento comercialmente razonable debe tener en cuenta el costo relativo al valor de las transacciones. Esto está implícito en la idea de razonabilidad comercial. La forma en que se mide la razonabilidad comercial obviamente depende de una variedad de factores, incluido el acuerdo, la tecnología actual, los tipos de transacciones afectadas por el procedimiento y otras variables.

El procedimiento puede incluir varios enfoques, incluidos algoritmos, códigos, palabras o números de identificación, cifrado, procedimientos de devolución de llamada o cualquier otro dispositivo de seguridad razonable.

SECCIÓN 2B-115. EFECTO DE REQUERIR UN PROCEDIMIENTO DE ATRIBUCIÓN COMERCIALMENTE IRRAZONABLE.

(a) Sujeto a la subsección (b) y la Sección 2B-116, como entre partes en un procedimiento de atribución, una parte que requiere el uso de un procedimiento de atribución que no es comercialmente razonable es responsable de las pérdidas causadas por una dependencia razonable del procedimiento en un transacción para la cual se requirió el procedimiento.

(b) La responsabilidad de la parte que requiere el uso del procedimiento comercialmente irrazonable se limita a las pérdidas en la naturaleza de la dependencia o restitución. La responsabilidad de la parte no permite una doble recuperación por la misma pérdida y no se extiende a:

(1) pérdida del beneficio esperado, incluidos los daños consecuentes;

(2) pérdidas que podrían haberse evitado con el ejercicio de un cuidado razonable por parte de la otra parte; o

(3) una pérdida, cuyo riesgo fue asumido por la otra parte.

(c) Una persona no requiere un procedimiento bajo la subsección (a) si pone a disposición de la otra persona procedimientos alternativos comercialmente razonables.

Notas del reportero:

Notas para este borrador:

Esta sección fue revisada en base a las consultas con el reportero de transacciones electrónicas y el presidente del comité y a la luz de la discusión de los temas durante la reunión de febrero de 1998 .

Notas generales:

1. *Política general y alcance.* Esta sección trata de la asignación de la pérdida en los casos en que una de las partes (el licenciatario o el licenciatario) requiere el uso de un procedimiento de atribución comercialmente irrazonable y el uso de ese procedimiento causa una pérdida debido a errores no detectados en transmisiones o registros o debido a actividad de terceros en la naturaleza del fraude o de otra manera. La Sección no cubre todos los casos en los que tal pérdida podría ocurrir, sino que trata solo con las circunstancias en las que una parte está en condiciones y de hecho requiere uso del procedimiento comercialmente irrazonable. Un procedimiento negociado o seleccionado conjuntamente por las partes, seleccionado entre las alternativas que incluyen una opción comercialmente razonable o de diseño mutuo, no se incluye en esta Sección. La responsabilidad por la pérdida en tales casos se encuentra fuera de este artículo.

a. *Pérdida de confianza.* La premisa básica es que, si todas las cosas son iguales, la pérdida en la naturaleza de la dependencia o la restitución debería recaer en la parte que requirió el uso del procedimiento que causó la pérdida. Este es un estatuto contractual, no un estatuto general de responsabilidad civil o extracontractual y, por lo tanto, las pérdidas a las que se aplica están limitadas a situaciones en las que la pérdida resulta del uso del procedimiento en una transacción a la que se aplica el requisito.

segundo. *Transacciones no afectadas.* Además, dado que todo este artículo trata sobre licencias y transacciones relacionadas, las pérdidas se limitan a dichas transacciones. La Sección no se aplica a las tarjetas de crédito, transferencias de fondos u otros tipos de transacciones en las que se utilizan procedimientos de atribución, pero que quedan fuera del alcance del artículo 2B y, en muchos casos, están regulados al menos parcialmente por leyes federales u otras leyes estatales. Por lo tanto, por ejemplo, el uso de un código de identificación para un pago con tarjeta de crédito no se rige por esta sección. Sin embargo, si una parte contratante requiere que la otra parte utilice un número de tarjeta de crédito como un procedimiento de atribución, la ley de tarjeta de crédito se aplica a la transacción de pago, pero respecto a la relación contractual, la Sección 2B-115 aplica si el procedimiento se considera comercialmente razonable y esta Sección aplica si el procedimiento fue "requerido"

do. *Relación con procedimientos razonables.* El principio de asignación de pérdidas expresado en esta Sección contrasta con los principios establecidos en la Sección 2B-116 y 2B-117. Esas secciones proporcionan a las partes presunciones sobre la autenticidad y la precisión de los registros electrónicos a los que se aplican los procedimientos. Las presunciones son potencialmente significativas en litigios y transacciones de planificación. Como se expresa allí, las presunciones surgen solo si el procedimiento es comercialmente razonable. Por lo tanto, un procedimiento comercialmente razonable vicia la presunción, dejando a las partes a prueba general de contenido y fuente del registro. Además, si el procedimiento se incluye en esta sección, el uso de un procedimiento no razonable puede tener un impacto en la asignación de pérdidas.

2. Parte responsable. La sección se refiere a la persona que requirió el procedimiento como responsable de la pérdida. En el comercio moderno, la persona que hace tal requisito es en algunos casos el licenciatario y en algunos casos el licenciado. El principio utilizado aquí se aplica en cualquier dirección. El procedimiento debe, sin embargo, ser uno que las partes hayan acordado o adoptado. Ese elemento está implícito en la definición de lo que constituye un "procedimiento de atribución".

La Sección no necesariamente crea un derecho afirmativo de recuperación. En algunos casos, la Sección simplemente niega a la parte que confía la capacidad de recuperarse de la otra persona. Así, por ejemplo, un licenciatario que actúa de conformidad con un procedimiento de atribución comercialmente irrazonable, puede enviar el producto de información a un tercero que utilizó las insuficiencias del procedimiento para engañar al licenciatario para que crea que la parte que solicita el envío fue el titular de la licencia. Si el licenciatario hubiera requerido el procedimiento y el licenciatario lo hubiera aceptado para transacciones de este tipo, esta Sección le permite al licenciatario resistir cualquier esfuerzo del licenciatario para cobrarle al licenciatario por la pérdida o el precio del contrato. El licenciatario sigue siendo responsable. Por otro lado, si el licenciatario hubiera requerido el procedimiento y el licenciatario lo hubiera aceptado, el licenciatario puede recuperar contra el licenciatario por las pérdidas en la naturaleza de la dependencia. No puede, por supuesto,.

3. Tipo de pérdida , la pérdida a la que se aplica esta Sección está limitada de varias maneras.

La pérdida debe, inicialmente, provenir del uso del procedimiento. Esto excluye las pérdidas que surgen de otras causas, quizás paralelas. Por lo tanto, si un identificador no es razonable, pero la parte realmente participó en la transacción, pero sufrió una pérdida debido a un incumplimiento del contrato, esta sección no se aplica. Las pérdidas que se abordan aquí tienen la naturaleza de pérdida por atribución errónea de quien envió un mensaje, alteración del contenido de un mensaje o errores causados por transmisión u otros factores.

Segundo, la Sección solo se aplica a las pérdidas incurridas en transacciones a las que se aplica el requisito y el uso del procedimiento entre las partes. No aborda el difícil problema de la responsabilidad por la situación en que un infractor tercero obtiene la seguridad social u otras identificaciones importantes de un tercero inocente y los utiliza para obtener de forma fraudulenta bienes y servicios de numerosos proveedores. Ese problema se encuentra en el ámbito del derecho penal, el derecho penal y otras formas de regulación que recién comienzan a desarrollarse. Por supuesto, en la medida en que estas otras fuentes de ley previenen o impiden el funcionamiento de esta sección, se aplican las reglas de preferencia ordinarias.

Tercero, las pérdidas no incluyen los beneficios perdidos de la relación transaccional. Se limitan a la recuperación de la confianza y la restitución. Sin embargo, en algunos casos, la existencia y el incumplimiento de una relación contractual pueden permitir la recuperación de las expectativas. Sin embargo, la premisa básica aquí está limitada a evitar un cambio de pérdidas mediante un procedimiento requerido que no protege los intereses de las partes.

El énfasis en la recuperación de confianza, por supuesto, coloca otras limitaciones en la recuperación. Estos se establecen en la subsección (b) (2) sobre la base de la falta de cuidado razonable y una suposición de riesgo.

4. Ilustraciones. Lo siguiente sugiere algunas aplicaciones de esta sección.

a. Casos de identidad falsos: sin contrato. En muchos casos en los que una parte sufre una pérdida porque un tercero utilizó de manera fraudulenta un identificador de atribución y la información del pedido que reclama a la parte apropiada, esta Sección produce resultados que son paralelos a los resultados que podrían inferirse de otras reglas de atribución de este Artículo .

Ilustración 1. S (el vendedor) requirió y M accedió a un procedimiento para identificar a M al hacer pedidos con S. Thief usa mal este procedimiento y, supuestamente M, obtiene una enciclopedia electrónica de \$ S. de S. S, creyendo que M colocó el orden, busca la tarifa de licencia de M. Bajo las secciones de atribución general, si el procedimiento no es comercialmente razonable, no hay presunción de que el remitente era M y, como M puede demostrar que no era el remitente, no tiene responsabilidad. Bajo esta sección, el procedimiento de atribución requerido causó una pérdida, pero S es responsable de esa pérdida. No puede cambiar la pérdida a M.

En algunos casos de identidad falsa, sin embargo, la parte que exige el uso del procedimiento de atribución puede ser responsable de las pérdidas afirmativas.

Ilustración 2. M (el comprador) requiere que L use un procedimiento bajo el cual M se identifica cuando ordena L. Thief usa el procedimiento para obtener fraudulentamente un sistema de software de \$ 10,000 de L. Bajo esta Sección, dado que M requiere el uso del procedimiento y no era comercialmente razonable, la pérdida sufrida puede recuperarse de M. El monto de la pérdida se mide por dependencia, no por lucro cesante. En esencia, la recuperación es el costo (no el precio de licencia) del software enviado al ladrón más los gastos relacionados.

segundo. True Contract: errores en el rendimiento. En los casos en que exista un contrato real entre las partes y el error o fraude permitido por el procedimiento de atribución no razonable se relacione con el desempeño, a menudo será el caso que los remedios contractuales proporcionen la recuperación primaria y, de acuerdo con el principio que impide la doble recuperación, la dependencia La asignación de pérdidas de este no crea una recuperación afirmativa. Sin embargo, confirma la colocación de pérdidas definitivas en tales casos.

Ilustración 3. L (licenciatario) y M (licenciatario) aceptan una licencia para una licencia de software comercial de \$ 10,000. L requiere que M acepte un procedimiento para enviar instrucciones sobre dónde transmitir el software. M paga la tarifa de la licencia. Un tercero interviene y causa una mala dirección de la copia del software. M exige su software. Bajo esta sección, L sería responsable de la pérdida de confianza o de restitución. M puede recuperar la tarifa que pagó. Sin embargo, de manera más general, M puede hacer cumplir el contrato no cumplido y, en caso de incumplimiento, puede recuperar los daños contractuales, incluidos los daños consecuentes, según corresponda.

Ilustración 4. En la Ilustración 3, suponga que M sí dirigió la transmisión del software, pero ahora niega que lo hizo. Si el procedimiento hubiera sido razonable, L tendría la ventaja de una presunción de atribución del mensaje. Como no lo era, L debe demostrar que M envió el mensaje sin el beneficio de una presunción. Si puede hacerlo, puede hacer cumplir el contrato. Bajo esta sección, M no sufrió ninguna pérdida debido al procedimiento de atribución.

do. Errores en la oferta y la aceptación. El problema de las ofertas y aceptaciones confusas, mal registradas o erróneas es uno de larga data en la práctica comercial. Esta Sección proporciona un método para asignar pérdidas en tales casos en función de la razonabilidad del procedimiento requerido e independiente de preguntar preguntas arcanas sobre qué términos fueron aceptados y cuándo.

Ilustración 4. M requiere que L use un procedimiento de atribución poco razonable para transmitir órdenes y aceptaciones. L acuerda y adopta el procedimiento. Hace un pedido de diez widgets de software. Debido a que el procedimiento es defectuoso, el mensaje llega a M solicitando 100 widgets de software. M se envía sobre esa base. L desea enviar los noventa excedentes de widget a M y no pagar. Se podría argumentar que no existe un contrato por error. Alternativamente, se podría formar un contrato en la oferta como enviado o como recibido. La jurisprudencia existe para cualquiera de los resultados. Esta sección, sin embargo, se centra en la pérdida de dependencia. Se puede decir que L o M sufren pérdidas debido a la dependencia del procedimiento. Como M lo requirió, M es responsable de la pérdida. No puede exigir el precio de los noventa widgets a menos que, por supuesto, L decide aceptarlos y retenerlos. Si L hubiera requerido el uso del procedimiento, sería responsable de las pérdidas de confianza y la restitución.

SECCIÓN 2B-1165. DETERMINANDO A QUIÉN DEBERÍA ATRIBUIRSE UNA AUTENTICACIÓN, MENSAJE, REGISTRO O RENDIMIENTO ELECTRÓNICOS.

(a) Sujeto a la subsección (b), una autenticación, mensaje, registro o desempeño electrónico es atribuible a una persona si:

- (1) fue en realidad la acción de esa persona, una persona autorizada por ella, o el agente electrónico de la persona; o
- (2) la otra persona, utilizando de acuerdo con un procedimiento de atribución comercialmente razonable para identificar a una persona, de buena fe concluyó razonablemente que era un acto de la otra persona, una persona autorizada por ella o el agente electrónico de la persona;
- (b) La atribución conforme a la subsección (a) (2) tiene el efecto previsto por el acuerdo con respecto al procedimiento de atribución y, a falta de términos sobre dicho efecto, crea una presunción de que la autenticación, el mensaje, el registro o el rendimiento fueron de la persona a la que se le atribuye.
- (c) Una persona es responsable por las pérdidas en la naturaleza de la dependencia, si las pérdidas ocurren porque:
 - (1) la persona no pudo ejercer un cuidado razonable;
 - (2) la persona que confía razonablemente confió en la creencia de que la otra persona fue la fuente de una autenticación, mensaje, registro o desempeño electrónico;
 - (3) que la dependencia se debió a los actos de una tercera persona que obtuvo números de acceso, códigos, programas informáticos o similares, de una fuente bajo el control de la persona que no tuvo el cuidado razonable; y
 - (4) al que se le atribuye, números de acceso, códigos, programas de computadora, o similar, el uso de los números de acceso, códigos, programas informáticos o similares que crearon la apariencia de que provenía de esa persona. , y que: (A) ocurrió debido a la falta de cuidado razonable por parte de esa persona; y (B) causó que la otra parte razonablemente confíe en detrimento de la fuente aparente del mensaje o el rendimiento.
- (b) La atribución conforme a la subsección (a) (2) tiene el efecto previsto por el acuerdo de las partes y, a falta de tal acuerdo, crea la presunción de que la autenticación, el mensaje, el registro o el desempeño fue el de la persona a lo que se atribuye.

Referencia cruzada de definición.

"Programa de computadora". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Mensaje electrónico". Sección 2B-102. "Buena fe". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Persona". Sección 1-201. "Presunción". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102.

Votos del comité:

a. Estándar de atención razonable en (a) (3) seleccionado por consenso.

segundo. Revisado sin cambios. (Noviembre de 1997).

Notas del reportero:

1. *Atribución a una persona.* La atribución a una persona significa que el registro electrónico se trata en la ley como proveniente de esa persona. La sección trata de la asignación de riesgos altamente relevante para la naturaleza anónima del comercio electrónico. La sección equilibra los objetivos de permitir el comercio electrónico en un entorno abierto (en contraste con los sistemas cerrados, como la transferencia de fondos y las transacciones con tarjeta de crédito), al tiempo que establece estándares razonables para distribuir el riesgo en ese sistema abierto. Las reglas aquí no se aplican a transferencias de fondos, cuentas bancarias, responsabilidad de tarjetas de crédito u otros asuntos fuera del Artículo 2B.

2. *Ley de la persona o agente electrónico.* Hay tres circunstancias en las que un mensaje o acción se atribuye a una parte. La primera (subsección (a) (1)) simplemente hace que una persona sea responsable del registro o el rendimiento si la persona o su agente realmente realizó o creó realmente el registro. El derecho de agencia general se aplica cuando los asuntos tratan con agentes humanos. Además, una persona es responsable de las acciones de su agente electrónico. Un "agente electrónico" es un sistema automatizado que responde o inicia acciones sin revisión humana y es seleccionado o adoptado por una persona para tal fin. Habiendo optado por utilizar un sistema automatizado, la persona es responsable de sus operaciones. La idea de un agente electrónico no existe bajo la ley actual, pero tiene importancia en la contratación electrónica de información debido al uso cada vez mayor de software preprogramado para adquirir activos de información. El principio subyacente a este concepto es que una persona que creó y estableció el sistema automatizado tiene la responsabilidad de su conducta. Las reglas aquí son paralelas a la Ley Modelo de la CNUDMI. El Artículo 13 establece que, entre las partes, se considera que un mensaje del originador se envía "por un programa del sistema de información por o en nombre del originador para operar automáticamente".

3. *Uso del procedimiento de atribución.* La subsección (a) (2) se centra en los procedimientos de atribución para la autenticación. Hace un mensaje atribuible a una persona si la otra parte usó el procedimiento y llegó a la conclusión de que vino de la otra persona debido a ese uso. Esto establece un nivel de certeza cuando las partes adoptan un sistema de identificación comercialmente razonable. La atribución en este formulario crea la presunción de que fue la parte identificada quien de hecho envió el mensaje, creó el registro o participó en el desempeño o la autenticación. La presunción es refutable.

4. *Deber de cuidado.* La subsección (c) se refiere a cuándo una persona puede ser responsable de los mensajes no enviados por ella y no dentro de un procedimiento de atribución, pero en la cual la otra parte se basó. El principio de asignación de pérdidas subyacente reconoce un concepto limitado de dependencia protegida cuando la causa de la dependencia radica en la falta de un cuidado razonable por parte de la persona a quien se atribuye el mensaje. Dado que se trata de una responsabilidad basada en la confianza, si el mensaje, el rendimiento o el contexto indican claramente que la fuente indicada es incorrecta o da motivos para dudar de la fuente, es posible que la dependencia no esté protegida. Cuando la confianza es razonable, la parte receptora tiene un derecho protegido en virtud de este artículo si la falta de un cuidado razonable se encuentra en el centro de las acciones que causaron la dependencia.

La ley actual utiliza varios enfoques diferentes para problemas análogos: 1) en el sistema telefónico, una persona es responsable de los cargos incurridos por las llamadas de larga distancia desde su equipo y usando su número; falta y autorización son irrelevantes; 2) las regulaciones de tarjetas de crédito y fondos electrónicos limitan la responsabilidad de un consumidor por el uso no autorizado de su tarjeta o número; 3) en las transferencias de fondos comerciales, la presencia o ausencia de un "procedimiento de seguridad" condiciona el riesgo; 4) en las colecciones de cheques, se impone una regla de responsabilidad absoluta a muchos receptores de instrumentos fraudulentos a menos que la parte cuya firma fue falsificada por negligencia haya contribuido al fraude.

El Comité de Redacción eligió la posición intermedia reflejada en este Borrador. La posición establece un equilibrio entre limitar la exposición al riesgo de presuntos remitentes y proteger los intereses de confianza de los destinatarios de los mensajes. A diferencia de los sistemas de transferencia de fondos y tarjetas de crédito, no se puede predecir con seguridad la naturaleza relativa de las partes emisoras y receptoras, su fortaleza económica o su sofisticación tecnológica. Las personas con recursos limitados tienen la misma probabilidad de estar en ambos lados de una transacción en el comercio electrónico que las grandes corporaciones. Debido a esto, la regla que crea un tope de dólar para el riesgo del consumidor para tarjetas de crédito y transferencias de fondos no es viable en este sistema abierto, ambiente heterogéneo. En los casos en que el proceso electrónico implica transacciones entre grandes empresas y consumidores, la asignación del riesgo de fraude o atribución falsa desarrollada de una manera que responda a la mejor capacidad del operador del sistema para distribuir la pérdida que el consumidor. Nuestro contexto requiere una estructura más general que va más allá de los problemas del consumidor; los problemas no implicarán rutinariamente preguntas de protección al consumidor o, incluso, un licenciatario con mejor capacidad para propagar

pérdidas. Tampoco se puede colocar la pérdida en el operador del sistema como un medio para propagar pérdidas, ya que, a diferencia de otros contextos, los mensajes aquí implican un sistema público. un licenciate con mejor capacidad para propagar la pérdida. Tampoco se puede colocar la pérdida en el operador del sistema como un medio para propagar pérdidas, ya que, a diferencia de otros contextos, los mensajes aquí implican un sistema público. un licenciate con mejor capacidad para propagar la pérdida. Tampoco se puede colocar la pérdida en el operador del sistema como un medio para propagar pérdidas, ya que, a diferencia de otros contextos, los mensajes aquí implican un sistema público.

Una alternativa utilizaría las reglas de la ley de comunicaciones para la asignación del riesgo. En los sistemas telefónicos, el propietario de un sistema (teléfono) es responsable de todas las llamadas que utilizan ese número, incluso si son producidas por un hacker que participa en un acceso completamente ilegal y no autorizado. La asignación de pérdidas allí, por supuesto, es entre el propietario del sistema y el operador del sistema. Aquí, sin embargo, está entre otras dos partes.

SECCIÓN 2B-1176. PROCEDIMIENTO DE ATRIBUCIÓN PARA LA DETECCIÓN DE CAMBIOS Y ERRORES; EFECTO DEL USO. Si las partes utilizan un procedimiento de atribución comercialmente razonable para detectar errores o cambios en el contenido de un registro electrónico, entre las partes se aplican las siguientes reglas:

- (1) Un mensaje electrónico, registro o desempeño que el procedimiento de atribución muestra haber sido inalterado ya que se presume que un punto en el tiempo no ha sido modificado desde ese momento.
- (2) Se presume que un mensaje, registro o desempeño electrónico creado o enviado de conformidad con el procedimiento de atribución para detectar el error tiene el contenido previsto por la persona que lo crea o lo envía a porciones a las que se aplica el procedimiento.
- (3) Si el remitente cumplió con el procedimiento de atribución, pero la otra parte no lo hizo, y el cambio o error se hubiera detectado si la otra parte también cumplió, el remitente no está obligado por el error o un cambio. o error

Referencia cruzada de definición.

"Consumidor". Sección 2B-102. "Mensaje electrónico". Sección 2B-102. "Buena fe". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Sistema de procesamiento de información". Sección 2B-102. "Notifica". Sección 1-201. "Fiesta". Sección 1-201. "Persona". Sección 1-201. "Presunto." Sección 1-201. "Recibir". Sección 2B-102. "Grabar". Sección 2B-102. "Valor". Sección 1-201.

Acción del Comité:

a. Revisado sin cambios. (Noviembre de 1997); (Febrero de 1998)

Notas del reportero:

1. Esta sección trata del efecto de los procedimientos de atribución comercialmente razonables que se ocupan de la detección de errores o de los cambios en el contenido de los registros electrónicos. El uso de tales procedimientos crea una presunción con respecto a la exactitud o la naturaleza sin cambios del registro. Otras presunciones pueden ser apropiadas dependiendo de la naturaleza del procedimiento y esta sección no excluye su desarrollo por los tribunales. El principio subyacente es que, si las partes aceptan o adoptan un procedimiento comercialmente razonable, los registros creados o transferidos de conformidad con ese procedimiento tienen derecho a un mayor reconocimiento legal. La presunción es refutable y está condicionada a que el procedimiento utilizado califique como un procedimiento de atribución comercialmente razonable. Esto significa no solo que el procedimiento fue comercialmente razonable, pero que el procedimiento fue acordado o adoptado por las partes. El lenguaje aquí viene en gran parte del estatuto de Illinois Digital Signature pendiente que contiene disposiciones más detalladas con respecto a los registros electrónicos seguros. Dado que el principio promulgado aquí depende del acuerdo y las consideraciones generales de razonabilidad comercial, el concepto es tecnológicamente neutral.

2. Las presunciones se limitan a los problemas a los que se aplica el procedimiento de detección de errores. La prueba o refutación de supuestos errores en otros aspectos de una transacción electrónica son, a excepción de los casos de consumo, dejados a la ley fuera de este Artículo. El derecho común de error obviamente se aplica al igual que la jurisprudencia desarrollada para tratar las consecuencias legales de transmisiones ilegibles o registros que supuestamente han sido manipulados.

3. Las presunciones aquí no solo reflejan una deferencia a las elecciones de las partes, si son comercialmente razonables, pero la mayor certeza disponible para las partes a través de un procedimiento comercialmente razonable también proporciona un incentivo para que los procedimientos comercialmente razonables se desarrollen y desplieguen en el comercio. El desarrollo de

Internet y tecnología similar para el comercio se producirá a través de numerosas opciones comerciales privadas que establecen un mercado viable. Las disposiciones de esta Sección proporcionan al menos un apoyo limitado para ese desarrollo.

4. La subsección (a) (3) trata de manera limitada con el efecto de una falla de una parte para cumplir con un procedimiento de atribución existente que sea comercialmente razonable (el efecto de un incumplimiento de un procedimiento que no es comercialmente razonable se trata en la Sección 2B-114). Cuando el remitente cumple, pero el destinatario no lo hace, el remitente es absuelto de cualquier responsabilidad bajo la ley de contrato por un error que se hubiera detectado a través del cumplimiento.

SECCIÓN 2B-1187. ERROR ELECTRÓNICO: DEFENSAS DEL CONSUMIDOR.

(a) En esta sección, "error electrónico" significa un error creado por un sistema de procesamiento de información, por transmisión electrónica de un registro, o por un error del consumidor en un sistema electrónico que no permitió razonablemente la corrección o elusión de tales errores

(b) En una transacción automatizada para proporcionar información a un consumidor, el consumidor no es responsable de un mensaje electrónico que el consumidor no tuvo la intención y que fue causado por un error electrónico si el consumidor:

(1) rápidamente al enterarse de la confianza de la otra parte en el mensaje, el consumidor:

(A) de buena fe notifica a la otra parte del error electrónico y que el consumidor no tuvo la intención del mensaje recibido; y

(B) entrega todas las copias de cualquier información que recibe a la otra parte o entrega o destruye todas las copias de conformidad con cualquier instrucción razonable recibida de la otra parte; y

(2) el consumidor no ha utilizado ni recibido un valor de beneficio de la información o los derechos de propiedad informativos o ha causado que la información o el valor de beneficio estén disponibles para un tercero.

Ley uniforme anterior: ninguna.

Acción del Comité:

Aprobó la sección. Vote: 10 a 0 (febrero de 1998).

Referencia cruzada de definición.

"Dupdo". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Buena fe": Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Notificar": Sección 2B-201. "Fiesta": Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102.

Notas del reportero:

1. *Naturaleza del problema.* Algunos observadores del desarrollo del comercio electrónico expresan preocupación sobre la capacidad de los errores que ocurren en los sistemas automatizados para imponer pérdidas inesperadas a personas que no son sofisticadas en su operación. En la creación y el rendimiento del contrato, los principios del common law sobre los errores proporcionan el marco básico y los principios fundamentales contra los cuales tales problemas se resolverán. Esta Sección proporciona una aplicación específica de esos principios para establecer una nueva protección importante para los consumidores adaptada a las transacciones automatizadas. La defensa para contratar la formación creada aquí proporciona un método simple para que un consumidor cuestione los errores en sus transmisiones a un tercero. De acuerdo con el common law, en muchos casos, en un error unilateral, la parte que hace ese error es responsable de sus consecuencias.

2. *Política de la defensa.* La defensa se basa en principios de equidad que permiten a una parte evitar las consecuencias adversas de su error si el error no causa ningún efecto perjudicial en otra parte y no produce un beneficio para la persona que comete el error. Por supuesto, habrá efectos perjudiciales inevitables en la parte que recibe un mensaje erróneo (por ejemplo, los costos de llenar, manejar y entregar pedidos erróneos), por lo que los tribunales deben aplicar esta regla con cuidado, a pesar de que el consumidor paga los costos de devolver el error por error producto ordenado. La suposición básica de que no existe un efecto

perjudicial para la persona que no causó el error es particularmente sospechosa si la fabricación, la producción u otros costos son significativos. También, un proveedor que llena pedidos erróneos en un sistema de inventario justo a tiempo puede incurrir en costos considerables para productos tales como computadoras o automóviles; donde el producto es información, la premisa es que el menor costo de fabricación justifica la regla.

Esta sección no crea el derecho de rescindir un contrato después de que se acuerde que se recibe el rendimiento porque el consumidor cambia de opinión sobre si desea ese desempeño. La sección se ocupa únicamente de los errores en la creación de un contrato. No es suficiente establecer la defensa de que el consumidor reconsideró su orden. Más bien, la norma exige que no haya intención de hacer el pedido o, al menos, ordenar bajo los términos transmitidos por error, y que un error electrónico sea la causa del problema.

La Sección crea un sistema de resolución de errores que permite el retorno inmediato para ubicar a la otra parte en la posición de tener que establecer que no hubo error electrónico.

Ilustración 1: El consumidor tiene la intención de ordenar diez copias de un videojuego de Jones. De hecho, el sistema de procesamiento de información registra 110. El agente electrónico que mantiene el sitio de Jones desembolsa 110 copias. A la mañana siguiente, el consumidor nota el error. Él envía un correo electrónico a Jones describiendo el problema, ofreciendo devolver o destruir copias de inmediato; él no usa los juegos. Según esta sección, la realización de estas ofertas significa que no hay presunción de que el contrato fue por 110 copias. Si desea hacer cumplir el contrato aparente, Jones debe demostrar que no hubo ningún error.

Ilustración 2: Los mismos hechos, excepto que el sistema de Jones antes del envío envía una confirmación, pidiéndole al consumidor que confirme que ordenó 110 juegos. El consumidor confirma 110 copias. Esta sección ya no se aplica. Si el consumidor ve la solicitud de confirmación y no responde, la sección tampoco se aplica. En cualquier caso, el sistema razonablemente permitió la corrección del error.

SECCIÓN 2B-1198. PRUEBA DE AUTENTICACIÓN; OPERACIONES DE AGENTES ELECTRONICOS.

(a) Las operaciones de un agente electrónico constituyen la autenticación o manifestación del consentimiento de una parte si la parte usó, seleccionó o programó el agente electrónico con el fin de lograr resultados de ese tipo.

(b) El cumplimiento de un procedimiento de atribución comercialmente razonable para autenticar un registro autentica el registro como una cuestión de derecho. De lo contrario, la autenticación puede probarse de cualquier manera, incluso al mostrar que existía un procedimiento por el cual una parte o un agente electrónico debe haber participado en una conducta u operaciones que autenticaron el registro o término para seguir adelante en el uso que hizo de la información o derechos de propiedad informativos.

(c) A menos que las circunstancias indiquen lo contrario, se considera que la autenticación se realizó con la intención de establecer la identidad de la parte, su adopción o aceptación del registro o término y la aceptación del contrato y la integridad de los registros o términos como del tiempo de la autenticación.

Referencia cruzada de definición.

"Contrato". Sección 1-201. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Mensaje electrónico". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Darse cuenta". Sección 1-201. "Fiesta." Sección 1-201. "Recibir". Sección 2B-102.

Notas del reportero:

1. La subsección (a) contiene una aplicación específica del principio general de que las acciones de un agente electrónico obligan a la parte que seleccionó e implementó el agente para tal fin. Un agente electrónico es un sistema automatizado de respuesta o mensajes o actuaciones originarios. Una parte que tiene la intención de usar dichos sistemas está obligada por sus operaciones. Esto incluye donde las operaciones generan autenticación de un registro.

2. Según la subsección (b), el cumplimiento de un procedimiento de atribución a tal efecto elimina las preguntas de hecho sobre si se produjo una autenticación. El procedimiento existe y se utiliza debido a una elección afirmativa por parte. Además, el efecto establecido ocurre solo si el procedimiento es comercialmente razonable Sección 2B-102. La razonabilidad comercial es un elemento de la definición de un procedimiento de autenticación.

3. En ausencia de uso de un procedimiento de autenticación, la prueba de una autenticación puede ocurrir de cualquier manera. Se incluye en los métodos de prueba de autenticación una prueba que muestra que existe un proceso que requirió una autenticación

para permitir que un sistema automatizado continúe en uso u otras operaciones. Esta regla refleja metodologías en línea y en pantalla que son cada vez más comunes y elimina dudas sobre si ese tipo de prueba es suficiente.

SECCIÓN 2B-12019. MENSAJES ELECTRÓNICOS: TIEMPO DE CONTRATO; EFICACIA DEL MENSAJE; RECONOCIENDO MENSAJES.

(a) A menos que se indique lo contrario en la subsección (b), un mensaje electrónico es efectivo cuando se recibe, incluso si ningún individuo conoce su recibo. Si un mensaje electrónico iniciado por una parte o un agente electrónico evoca un mensaje electrónico en respuesta, existe un contrato:

(1) cuando se recibe una respuesta que significa aceptación; o

(2) si la respuesta consiste en proporcionar la información o el acceso a la información, cuando se recibe la información o el aviso de acceso o si el uso está habilitado, a menos que el mensaje de origen requiera aceptación de una manera diferente, prohíbe esa forma de respuesta.

(b) Si el originador de un mensaje electrónico solicita o ha acordado con el destinatario que el recibo sea reconocido electrónicamente, se aplican las siguientes reglas:

(1) Un mensaje expresamente condicionado a la recepción de un acuse de recibo no vincula al originador hasta que se reciba el acuse de recibo y el. El mensaje ya no es efectivo y expira si el acuse de recibo no se recibe dentro de un tiempo razonable después de que se envió el mensaje.

(2) Si el mensaje no estaba expresamente condicionado al acuse de recibo y el acuse de recibo no se recibió dentro del tiempo especificado para la recepción o, en ausencia de un tiempo especificado, dentro de un tiempo razonable después de que el mensaje fue enviado, en aviso a la otra parte, el originador al notificarlo a la otra parte puede:

(Ai) tratan el mensaje como no caducado e ineficaz; o

(Bii) especifique un tiempo adicional para el acuse de recibo y, si no se recibe acuse de recibo dentro de ese tiempo, trate el mensaje como caducado e ineficaz.

(c) La recepción del acuse de recibo crea una presunción que establece que el mensaje fue recibido pero no por sí mismo establece que el contenido enviado corresponde al contenido recibido.

Voto del Comité:

a. Aprobado subsección actual (a) en principio.

segundo. Movimiento rechazado para eliminar la sección que contiene la subsección actual (b). Votar: 5-6. (Febrero de 1997)

do. Revisado sin cambio sustantivo. (Abril de 1997) (noviembre de 1997)

Notas del reportero:

1. La subsección (a) adopta una regla de tiempo de recibo; rechazando la regla de casilla de correo para mensajes electrónicos. Esta regla también se cumple en el Artículo 4A (§§ 4A-406, 104 (a)).

2. Esta sección no trata las preguntas de atribución o responsabilidad. Las preguntas de atribución se tratan en las Secciones 2B-111-118. Por ejemplo: si una "respuesta" pretende ser de ABC Corp., el mensaje, si bien es eficaz en un momento dado bajo esta sección, no se une a ABC a menos que el mensaje pueda ser atribuido a él según las leyes de la agencia o las reglas de atribución en este artículo o derecho común

3. En el artículo 2B, puede existir un contrato incluso si ningún ser humano revisa o reacciona al mensaje electrónico o la información entregada. Esto adapta las teorías tradicionales del consentimiento y el acuerdo al comercio electrónico. En las transacciones electrónicas, los sistemas automatizados pueden enviar y reaccionar a mensajes sin intervención humana; cuando las

partes optan por utilizar estos sistemas, no hay ninguna razón para no permitir la formación del contrato. Una norma contractual que exige el asentimiento humano directo inyectaría un elemento ineficaz y propenso a errores en el formato electrónico moderno.

4. La subsección (b) y (c) tratan los reconocimientos electrónicos, proporcionando reglas predeterminadas sobre el significado de requerir o solicitar el reconocimiento. Las reglas predeterminadas se limitan al reconocimiento de mensajes electrónicos. Allí, el efecto de una solicitud de acuse de recibo depende de si la solicitud condicionó el mensaje al acuse de recibo o si simplemente solicitó el acuse de recibo. Como principio básico, el remitente del mensaje puede controlar el efecto legal de sus mensajes si lo hace expresamente. El reconocimiento, por supuesto, no es necesariamente una aceptación; aunque una aceptación puede y con frecuencia será un reconocimiento suficiente del mensaje también como reconocimiento. El acuse de recibo confirma el recibo. En sistemas electrónicos modernos, esto a menudo ocurre automáticamente al recibir el mensaje electrónico en el sistema del destinatario.

5. Esta sección trata sobre los reconocimientos funcionales. No crea presunciones aparte de que un acuse de recibo indica que el mensaje fue recibido. Las preguntas sobre la precisión del mensaje recibido y sobre la hora de recepción, el contenido y otros problemas no se tratan. Por supuesto, por acuerdo las partes pueden extender este concepto para cubrir tales problemas.

PARTE 2

FORMACIÓN Y TÉRMINOS

[UN. General]

SECCIÓN 2B-201. REQUISITOS FORMALES.

(a) Excepto que se estipule lo contrario en esta sección, un acuerdo no es exigible por medio de acciones o defensa a menos que:

(1) existe un registro autenticado por la parte contra la cual se solicita la ejecución, o a la cual dicha parte manifestó el consentimiento suficiente para indicar que se ha realizado un contrato y que es razonable identificar las copias o el objeto del acuerdo; o
(2) el acuerdo contempla

(A) no se requiere ninguna consideración nominal o nominal por los derechos adquiridos; o
(B) el total requiere el valor de cualquier pago que se realice y cualquier otra obligación afirmativa contraída es menor a [\$ 20,000], excluyendo los pagos por opciones para renovar o comprar; o
(C) es una licencia por una duración acordada de menos de [90 días] [un año] o

(b) Un registro no es insuficiente de acuerdo con la subsección (a) (2) aunque sea simplemente porque omite o establece incorrectamente un término, pero el contrato no se puede hacer cumplir más allá de las copias o el contenido o las copias que se muestran en el registro.

(c) Un acuerdo que no satisface los requisitos de la subsección (a), pero que es válido en otros aspectos, es exigible en la medida en que:

(1) si es una licencia por un término de menos de 90 días; (2) una actuación ha sido presentada por una de las partes y aceptada por la otra; o

(23) la parte contra la cual se solicita la ejecución admite en su demanda o testimonio o de otro modo en el tribunal que se hizo un contrato, pero el acuerdo no es ejecutable bajo esta disposición más allá de las copias o el asunto admitido.

(d) Entre los comerciantes, si dentro de un tiempo razonable se recibe un registro en la confirmación del contrato y suficiente contra el remitente y la parte que lo recibe tiene motivos para conocer su contenido, el registro satisface los requisitos de la subsección (a) contra el Parte que lo recibe a menos que se presente un aviso de objeción a su contenido en un registro dentro de los 10 días posteriores a la recepción del registro confirmante.

(e) Las reglas establecidas en las disposiciones de las Secciones 2B-307 o 2B-502 no pueden variarse excepto por un registro que sea:

(1) suficiente para indicar que se ha realizado un contrato; y

(2) autenticado, o preparado y entregado a la otra parte, por la parte contra la cual se solicita la ejecución.

(f) Las partes pueden renunciar a los requisitos de esta sección en cuanto a las transacciones futuras mediante un acuerdo que sea exigible bajo esta sección.

(g) Este artículo establece los únicos requisitos formales para la exigibilidad de los acuerdos cubiertos por este artículo como una cuestión de derecho contractual según las leyes de este estado.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-201. Revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Autenticar": Sección 2B-102. "Contrato": Sección 2B-102. "Corte": Sección 2B-102. "Licencia": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Registro": Sección 2B-102. "Derechos": Sección 1-201. "Término": Sección 1-201. "Valor": Sección 1-201.

Votos del comité:

1. En el Artículo 2 en la Reunión Anual, revocación del estatuto de fraude sostenido por una votación restringida (**65-52**). Posteriormente, el comité de redacción del Artículo 2 votó para incluir un estatuto de fraudes.
2. Votado para conservar un estatuto de fraudes. Votación: 10 -4 (septiembre, 1996)
3. Rechazó una moción para eliminar la limitación de dólares en la subsección (e) (1). Votación: 5 a 8 (septiembre de 1996)
4. Moción rechazada para excluir las licencias de mercado masivo del estatuto de fraudes. (Septiembre de 1996)
5. Consenso para mover al primero (f) a la aplicabilidad sin presentar otra sección en la parte 5.
6. En la Reunión Anual de 1997, el sentido de la moción de la casa pasó a armonizar los tres artículos con respecto al requisito de denegación judicial. Pasado
7. En la Reunión Anual de 1997, se rechazó un sentido de la moción de la casa para armonizar eliminando la excepción de "denegación de acuerdo".
8. Después de un debate prolongado, el Comité no incluyó un requisito de que la parte que afirma el estatuto abogue por la inexistencia de un contrato. (Septiembre de 1997)
9. Regla suprimida que permite el asentimiento manifiesto para cumplir con la ley de fraudes. Vote: 10 a 0 (febrero de 1998)
10. Adoptó una moción para restablecer el límite de dólares y ampliar la duración de la exclusión a un año. Votar: 6- 4.

Notas para este borrador:

Este Borrador conserva la cifra original de \$ 20,000 que se llegó por referencia a la modernización de la regla de \$ 5,000 en el Artículo 1. El Borrador no presenta un estándar de un año con los \$ 20,000 basados en la conclusión de que la retención de la regla de \$ 20,000 en lugar de una cifra inferior hace este cambio adicional no es necesario.

Notas del reportero:

1. *Política general y antecedentes.* Un estatuto de fraude proporciona importantes protecciones en el comercio centradas en temas intangibles. Esto es cierto debido al carácter del asunto, la amenaza de infracción y los intereses divididos involucrados en una licencia con la propiedad de los derechos de propiedad intelectual en una parte, mientras que los derechos o privilegios de usar o poseer una copia en otra parte. Estas consideraciones aumentan los argumentos que proponen que proporcionar cierta protección contra las prácticas fraudulentas y las reclamaciones infundadas justifican el costo del estatuto.

La ley actual impone un estatuto de fraude en todas las transacciones del Artículo 2 y 2A, así como bajo la ley de cuarenta y siete estados para transacciones fuera de la UCC. R ecimiento (segundo) de los contratos ch. 5, Nota legal, en 282 (1979). Las reglas de cumplimiento y alcance varían. La ley de derechos de autor requiere una escritura para una transferencia ejecutable de un derecho de autor. 17 USC § 204. Una regla similar se aplica a las patentes. 35 USC § 261. Una transferencia de derechos de propiedad ocurre cuando hay una "asignación" o una "licencia exclusiva". El requisito de escritura federal no se aplica a los derechos en los datos ni a las licencias no exclusivas. Sin embargo, en la ley de derechos de autor, una licencia no exclusiva que no esté por escrito puede perder prioridad a una posterior transferencia de los derechos de autor.

2. *Regla básica: asunto y valor.* Los requisitos del estatuto deben adaptarse a la materia y las transacciones involucradas. El artículo 2B se enfoca en un requisito básico de que el registro, cuando sea requerido, debe describir razonablemente el tema y las copias involucradas en el contrato. Esto deja elementos significativos del alcance de una licencia que no se requiere en la

documentación requerida. Las disputas sobre estos otros elementos de alcance, sin embargo, pueden indicar que no existe un contrato. Vea la sección 2B-202. Obviamente, si no está contenido en el registro y no está sujeto a controversia, los elementos restantes del alcance deben probarse mediante pruebas parolísticas, al igual que otros términos del acuerdo.

3. Regla básica: transacciones cubiertas. Se requiere un registro solo si la transacción requiere pagos superiores a \$ 20,000 y es una licencia cuya duración excede los noventa días.

La cifra en dólares se aplica a los pagos requeridos o fijos, no a los pagos potenciales. El monto de \$ 20,000 excluye de la cobertura el gran número de transacciones de pequeño valor que en la práctica común frecuentemente no conllevan formalidades contractuales y no presentan el mismo nivel de riesgo en caso de que se realice un reclamo fraudulento. Se compara con la limitación de \$ 5000 en el Artículo 1 actual, un límite de \$ 500 en el Artículo actual 2 y un límite de \$ 1,000 en el Artículo 2A.

Ilustración 1: Booker adquiere comunicados de varias partes para permitir la finalización y publicación de sus libros. A menudo, los lanzamientos no se adquieren para ningún pago a la parte liberadora. Esta sección permite la ejecución sin un registro porque los pagos totales fueron inferiores a \$ 20,000, es decir, sin pagos.

Además de la limitación de dólares, un contrato es ejecutable si la licencia tiene una duración de menos de noventa días [o un año]. Este es un reflejo parcial de la regla general de "un año" que se encuentra en las normas de common law sobre el estatuto de fraudes. En el contexto de las transferencias de información de los diversos tipos encontrados en el Artículo 2B, una disposición de un año es demasiado larga y la regla de noventa días es la alternativa preferida para cubrir las licencias a corto plazo.

En referencia a las reglas de \$ 20,000 y noventa días, la referencia es a lo que el contrato específicamente requiere. Por lo tanto, un contrato a término indefinido que puede rescindirse voluntariamente no requiere una escritura ya que el término no excede los 90 días [un año]. Un contrato que solicita pagos de regalías cuyo valor depende completamente del éxito de un producto no excede el monto de \$ 20,000.

4. Regla básica: registro y aprobación. No es necesario que se retenga el registro. Obviamente, en cuestiones de prueba, mantener un registro de un contrato es una buena práctica, pero esta Ley simplemente requiere que el registro exista en un momento dado. En los sistemas electrónicos, un "registro" requiere que la información esté en una forma desde la cual se pueda percibir. Esta sección no toma una posición sobre cuánto tiempo debe tener la información en este formulario. En la ley de derechos de autor, los casos no imponen un período de tiempo mínimo, pero distinguen entre una copia y una manifestación efímera de información. Esa distinción continúa en el artículo 2B.

El registro debe ser autenticado por la parte a ser vinculada. El tema básico de un estatuto de fraude es que exista un registro que documente la existencia de un contrato. Una parte puede probar la existencia previa de un registro autenticado al demostrar que existe un procedimiento por el cual necesariamente se debe haber realizado un registro autenticado para que la parte haya procedido en el uso de la información u otra actividad.

5. Excepciones transaccionales: rendimiento y admisiones. Existen varias circunstancias en las cuales los requisitos de la subsección (a) son discutibles debido a otros eventos en la transacción o el litigio. Dos se describen en la subsección (c). El primero, que es una variación del artículo 2 actual, elimina los requisitos del estatuto de fraude en la medida en que se ha ofrecido y aceptado el desempeño. Este evento documenta adecuadamente la existencia del contrato en la medida de la ejecución y el registro mínimo requerido por el estatuto no es necesario. El segundo, también derivado del artículo 2, suplanta los requisitos legales en la medida en que una persona admite la existencia del contrato en una declaración jurada en relación con un litigio. Aquí, nuevamente, la declaración confirma la existencia del contrato y suplanta el requisito de escritura.

6. Excepciones Transaccionales: Confirmando Memorandos. Como en el Artículo 2, esta Sección establece que, como entre los comerciantes, los memorandos confirmantes satisfacen el estatuto si la parte receptora no se opone dentro de los diez días posteriores a su recepción. Esto valida la práctica en una serie de industrias donde el volumen de transacciones hace que sea imposible preparar y recibir asentimiento a los registros como parte de hacer el acuerdo inicial. El memorando de confirmación puede ser de varias formas, pero sirve para avisar a la otra parte de que aparentemente se ha formado un contrato. Este memorando tiene un efecto de validación solo entre comerciantes.

7. Excepciones transaccionales: otros acuerdos. La subsección (f) deja en claro que el socio comercial o acuerdos similares son ejecutables para alterar el estatuto de la emisión de fraudes. Las partes pueden acordar llevar a cabo sus negocios adicionales sin necesidad de escritos adicionales autenticados. Ese acuerdo previo satisface el estatuto y las políticas de exigir que haya alguna indicación de que se formó un contrato.

8. Otras reglas. Las disposiciones del estatuto de fraude suplantan a todas las demás disposiciones estatutarias de fraude relacionadas con el artículo 2B. Por lo tanto, la regla de un año de desempeño que se encuentra en muchas normas de derecho común estatal no se aplica a las transacciones del artículo 2B.

SECCIÓN 2B-202. FORMACIÓN EN GENERAL.

(a) Un contrato puede realizarse de cualquier manera que sea suficiente para mostrar un acuerdo, incluso por conducta de ambas partes u operaciones de un agente electrónico que reconozca la existencia de un contrato.

(b) Si las partes pretenden hacer un contrato, se aplican las siguientes reglas:

(1) Se puede encontrar un acuerdo suficiente para constituir un contrato, incluso si no se puede determinar el momento en que se realizó el acuerdo.

(c2) Incluso si uno o más términos se dejan abiertos o se convienen, o una parte se reserva el derecho de modificar los términos, un contrato no deja de ser indefinido si las partes tienen la intención de hacer un contrato y hay una razón razonablemente cierta base para dar un remedio apropiado.

(dc) Sujeto a la Sección 2B-203, en ausencia de conducta o actuación por ambas partes en contrario, no se forma ningún contrato si existe un desacuerdo material sobre un término crítico material, como el alcance. indica que no hay intención de hacer un contrato.

(ed) Si un término se fija mediante un acuerdo posterior y las partes pretenden no obligarse a menos que el término se fije o se acuerde, no se forma un contrato si el término no se fija o se acuerda. En ese caso, cada parte deberá devolver o, con el consentimiento de la otra parte, destruir todas las copias de información y otros materiales ya recibidos. El licenciatario devolverá cualquier porción de la tarifa del contrato pagada por el desempeño que no haya sido recibido y retenido por el licenciatario. Las partes permanecen vinculadas con respecto a cualquier obligación de confidencialidad u otra restricción de uso contractual, u obligaciones similares, a las que las partes hayan acordado.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-204; 2-305 (4); 2A-204.

Notas para este borrador: corregido para corresponder al artículo 2.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Contrato". Sección 2B-102. "Tarifa de contrato". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Concesionario". Sección 2B-102. "Licenciatario". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Recibir". Sección 2B-102. "Remedio". Sección 1-201. "Término". Sección 1-201.

Votos del comité:

a. La Comisión votó por unanimidad para adoptar la sección en principio. (Septiembre de 1996)
segundo. Revisado en noviembre de 1997 y febrero de 1998.

Nota del reportero:

1. *Regla básica.* La subsección (a) se ajusta al artículo 2 actual y continúa sin cambio la política básica de reconocer cualquier forma de expresión de acuerdo, oral, escrita, electrónica o de otro tipo. Sigue el lenguaje del artículo 2 actual, pero agrega una referencia expresa a las operaciones de los agentes electrónicos como una forma de establecer o mostrar un acuerdo.

Este artículo separa dos cuestiones. Uno trata de si se formó un contrato. El segundo se refiere a qué términos gobiernan ese contrato. Ese problema se discute en referencia a los registros en la Sección 2B-207, 2B-208 y 2B-209. En muchos casos, la creación de un contrato y sus términos son simultáneos. Pero en el comercio moderno, los dos son procesos parcialmente separables. Eso es cierto, por ejemplo, cuando las partes intercambian formularios conflictivos y luego realizan de una manera que crea un contrato.

2. *Agentes electrónicos.* El artículo 2B aclara que un contrato puede estar formado por las operaciones de los agentes electrónicos. Un agente electrónico es un sistema automatizado seleccionado o utilizado por una persona con el fin de lograr efectos relacionados con el contrato, tales como la oferta, la aceptación, el rendimiento y similares, sin revisión por parte de un ser humano. El hecho de que las operaciones de un agente electrónico sean atribuibles a una parte que seleccionó al agente se confirma en la Sección 2B-116.

Dando este efecto a un agente electrónico puede explicarse de varias maneras. Uno observaría simplemente que da fuerza a una elección hecha por la fiesta. Es decir, la parte seleccionada y desplegada el sistema automatizado para un propósito particular y este artículo reconoce y hace valer ese propósito. Alternativamente, podría describirse como la fuerza a una forma de aceptación indirecta de una relación contractual. El agente es en realidad una mera extensión de la persona que lo utiliza y sus acciones constituyen las acciones del individuo. Bajo cualquier enfoque, el tema básico es que las operaciones del agente automático

vinculan al creador o usuario del agente. En el artículo 2B, simplemente se hace referencia a las operaciones de los agentes que tienen efectos específicos en la ley y que son atribuibles en la ley en circunstancias particulares a una parte en particular.

3. Abrir términos y transacciones en capas. Aunque reconocen una amplia gama de indicios de acuerdo, los estándares adoptados aquí requieren distinguir las negociaciones preliminares o los esfuerzos incompletos para hacer un trato que no cree un contrato y acciones o declaraciones que manifiestan la intención de obligarse a pesar de que los términos se dejan abiertos o el El tiempo de formación no se puede determinar. En última instancia, la distinción que aquí se hace en virtud del artículo 2 actual del que derivan estas normas, a menudo requiere la consideración de todas las circunstancias relacionadas con el supuesto acuerdo.

Como se aclara en la subsección (b), la distinción entre estas situaciones radica en la cuestión de la existencia de una intención de contrato como lo manifiesta el idioma, la conducta u operaciones de las partes o sus agentes. Dada la intención de contratar y un acuerdo sobre términos o desempeño que brinde una base adecuada para otorgar un recurso, se puede establecer un contrato a pesar de la existencia de los términos que quedan por acordar y los términos que se dejan abiertos, es decir, no abordados por las partes . En este último caso, este artículo, las expectativas generales del comercio y la ley general de propiedad intelectual a menudo proporcionan reglas de antecedentes que completan los detalles de la relación.

Las reglas de fondo no se aplicarán si las partes de hecho no están de acuerdo con el término. Si bien el desacuerdo no siempre puede impedir la creación de un contrato, a menudo indica que no hay acuerdo.

Las reglas de esta Sección proporcionan la base para el reconocimiento aquí, como en el Artículo 2 existente, de un proceso estratificado de contratación que tipifica muchas áreas de comercio y muchas relaciones contractuales importantes. No hay ningún requisito que el acuerdo para todos los términos ocurra en un punto. Más bien, los contratos se forman a menudo durante un período de tiempo, y los términos del contrato se desarrollan y adoptan muy a menudo durante el desempeño, y no desde el principio. En algunos casos, estos términos adoptados más tarde pueden considerarse conceptualmente como una modificación de un acuerdo, pero a menudo ocurre que las partes esperan llegar a un acuerdo y adoptar registros más adelante en el acuerdo. En lugar de una modificación, estos se describen más acertadamente como un cumplimiento de las expectativas previas o la práctica normal. Esta sección reconoce ese fenómeno; Los artículos 2B-207 y 2B-208 brindan orientación sobre su funcionamiento con respecto a la adopción de los términos. Si las partes no tienen la intención de obligarse a menos que se acuerden los términos posteriores, la subsección (e) brinda orientación para desvincular la relación.

4. Términos materiales y alcance de una licencia. La subsección (d) aclara un principio obvio. Proporciona simplemente que un desacuerdo material sobre un término (material) importante indica que no existe intención de entrar en un contrato en ese momento. Esta regla es importante en referencia a los conceptos de formación general en un entorno donde se permiten los términos abiertos y los términos acordados. También es importante en el tratamiento de un intercambio de presuntas ofertas y aceptaciones que contienen diferentes términos. Como se describe en la Sección 2B-203, un contrato puede estar formado por una aceptación que varía los términos de la oferta. Sin embargo, está claro que no todas las variaciones indican una intención de contraer. Ver White & Summers, *The Uniform Commercial Code (1995)* (discusión de la batalla de las formas).

En el comercio de información, los términos más significativos de un contrato se refieren al alcance de la licencia. El alcance es un término definido. Ver la sección 2B-102. Va a los fundamentos de la transacción y lo que el licenciatario pretende transferir y lo que el licenciario espera recibir. De hecho, en muchos aspectos, en este campo del comercio, el contrato es el producto y el alcance es la descripción básica del producto. Los desacuerdos sobre este tema fundamental son como ordenar un Corvette y confirmar la compra de un Volkswagen. Indican desacuerdo fundamental sobre la naturaleza del contrato y su tema.

Esta sección no requiere un acuerdo completo y detallado sobre el alcance para formar un contrato. Confirma, sin embargo, que el desacuerdo material sobre el alcance indica la falta de un acuerdo suficiente para formar un contrato.

SECCIÓN 2B-203. OFERTA Y ACEPTACIÓN; TÉRMINOS VARIANTES; OFERTAS CONDICIONALES

(a) A menos que el lenguaje de la oferta o las circunstancias indique lo contrario inequívocamente:

(1) Una oferta para hacer un contrato invita a la aceptación de cualquier manera y por cualquier medio razonable bajo las circunstancias.

(2) Una orden u otra oferta para el envío rápido o actual invita a la aceptación ya sea por una promesa rápida de enviar o por el envío rápido o actual de las copias de información conformes o no conformes, pero el envío de información de copias no conformes no es una aceptación si la parte que proporciona la información del envío notifica de manera temporal al cesionario que la información del envío se ofrece solo como una adaptación a la otra parte.

(3) Si el inicio de un desempeño afirmativo solicitado es un modo razonable de aceptación, un oferente que no recibe una notificación de aceptación y no ha recibido el desempeño dentro de un plazo razonable, puede considerar que la oferta ha caducado sin aceptación.

(b) A menos que se estipule lo contrario en la subsección (c), a Una expresión definida y temporaria de aceptación en un registro puede crear una obligación vinculante, incluso si la aceptación contiene términos que varían los términos de la oferta. Si la oferta y la aceptación se encuentran en registros que contienen diferentes términos, se aplican las siguientes reglas:

(1) Si la aceptación entra en conflicto material con un término material de la oferta o, de lo contrario, altera materialmente la oferta, no se forma ningún contrato por la supuesta aceptación a menos que de todas las demás circunstancias, incluida la conducta de las partes, parezca que existe un acuerdo. Si se forma un contrato bajo esta subsección, se determinan los términos del contrato:

(A) bajo la Sección 2B-207 o 2B-208, si una de las partes acepta, manifestando su consentimiento o de otra manera, a los términos de la otra parte que no sean los términos de la aceptación que contenían los términos diferentes;

(B) bajo la Sección 2B-209 si el subpárrafo (A1) no se aplica y el contrato está formado por conducta.

(2) Si no hay conflicto o alteración material a lo que se aplica la subsección (b) (1), con un término material y sin cambios materiales en los términos, los términos del contrato son los de la oferta adoptada bajo la Sección 2B-207 o 2B-208. Los términos adicionales no materiales contenidos en la aceptación se tratan como propuestas de términos adicionales y se convierten en parte del contrato, pero solo si el oferente no lo objeta dentro de un plazo razonable después de recibirlos.

(c) Una oferta o aceptación que por las circunstancias o el idioma esté condicionada al acuerdo de la otra parte con los términos de la oferta o la aceptación, se opone a la formación del contrato a menos que la parte, excepto por acuerdo, manifestando su consentimiento o de otra manera, a sus términos Sin embargo, en este caso, se aplican las siguientes reglas:

(1) Una parte puede renunciar al lenguaje condicional en su oferta o aceptación por su conducta o de otra manera. Dicho lenguaje condicional de forma estándar excluye la formación de un contrato solo si la parte que propone el formulario que contiene el lenguaje condicional actúa de manera consistente con ese idioma, como negarse a realizar, negarse a permitir el desempeño o negarse a aceptar el beneficios del contrato hasta que se acepten los términos propuestos.

(2) Si una de las partes acepta, mediante manifestación de consentimiento o de otra forma, a una oferta condicional efectiva en un registro, adopta los términos de esa oferta según la Sección 2B-207 o 2B-208, según corresponda.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-206; Sección 2-206.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Notifica". Sección 1-201. " Fiesta". Sección 1-201. "Recibir". Sección 2B-102. "Grabar". Sección 2B-102. "Forma estándar". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Voto del Comité:

a. Aprobado en principio. (Septiembre de 1996).

Notas del reportero:

1. *Premisa básica y cobertura.* Esta sección trata sobre tres temas recurrentes relacionados con la oferta y la aceptación en la creación de un contrato: los métodos generales para indicar la aceptación, las aceptaciones que varían los términos de la oferta y las condiciones de las ofertas o aceptaciones. Si bien la Sección brinda orientación para determinar los términos de un contrato si se forma uno, esta Sección debe leerse en relación con la Sección 2B-207, 2B-208 y 2B-209 a tal efecto.

2. *Métodos de aceptación y formación.* La subsección (a) cumple con el Artículo 2-206 (1). Permite la aceptación de una oferta por diversos medios, incluido el intercambio de formas y comportamientos estándar conflictivos, pero también reconoce el derecho del oferente a controlar los términos y la naturaleza de la aceptación si lo hace inequívocamente en la oferta misma.

3. *Aceptación que varía los términos de una oferta.* La subsección (b) sigue el Artículo 2-207 y rechaza la regla de imagen especular que permitiría un contrato vinculante solo si la aceptación coincide plenamente con la oferta. Esto permite la formación del contrato por oferta y aceptación a pesar de que la aceptación varía los términos de la oferta. Ese reconocimiento corresponde a la práctica comercial en todas las áreas de comercio. Como en el artículo 2, la aceptación variable debe ser una aceptación; ningún contrato está formado por una contraoferta a menos que se acepte esa contraoferta.

La formación de contratos por una aceptación que varía los términos de una oferta crea varios problemas conceptuales y prácticos. Los problemas no son que las partes hayan prestado atención inadecuada a su contrato, sino que los conceptos legales deben ajustarse a un entorno en el que la práctica comercial no necesariamente se centre en los detalles de conformidad entre una oferta y una aceptación. En tales configuraciones no estructuradas, el propósito de las reglas de la formación del contrato y las reglas que determinan los términos de un acuerdo es proporcionar una guía justa que corresponda al tipo de asuntos comerciales que se deben resolver en este entorno abierto o no estructurado.

3. *Términos diferentes: variación material.* Una cuestión, abordada en la subsección (b), se refiere a cómo los tribunales distinguen los casos de un contrato formado por una aceptación variable y los casos en que la discrepancia indica que no se puede decir razonablemente que ningún contrato esté formado únicamente por la oferta y la aceptación. En consonancia con la Sección 2B-202, la variación material, ya sea un conflicto con un término material o una modificación material de la oferta, impide la formación basada en la supuesta aceptación. Esto refleja la política básica de que un contrato requiere una reunión de las partes; Es una premisa subyacente de las normas existentes del Artículo 2, aunque no se menciona específicamente en ese estatuto. La regla protege a ambas partes porque excluye la formación de un contrato cuando existe un desacuerdo material sobre los términos. Lo que constituye un término material o una alteración material de la oferta depende del contexto, incluyendo lo que las partes podrían razonablemente esperar encontrar en los contratos a la luz del uso comercial aplicable y el curso del negocio. Los comentarios a la Sección 2-207 contienen una lista de lo que los redactores pensaron que sería material, pero esa lista puede o no ser aplicable en el comercio moderno. En las licencias, sin embargo, el alcance es siempre un término material, ya que define el enfoque del contrato en sí.

La regla no impide la formación de un contrato que no sea a través de la oferta y la supuesta aceptación. Permite la formación de contratos por conducta o mediante la presentación de otras circunstancias que indiquen un acuerdo, incluso si la oferta formal y la aceptación divergen materialmente. Esto se explica en la subsección (b) (1). Las circunstancias adecuadas para mostrar el acuerdo a pesar del conflicto material en los registros intercambiados por las partes como una oferta y aceptación supuestas corresponden al amplio concepto de formación de contrato descrito en la Sección 2B-202. La norma relevante contempla una consideración inclusiva, más que limitada, de las circunstancias relevantes.

Si se forma un contrato en función de las circunstancias, los asuntos importantes se centran en los términos que son aplicables al contrato. Por hipótesis, los registros intercambiados como una oferta y aceptación divergen materialmente. La subsección (b) (1) contempla dos enfoques distintos para determinar los términos del contrato. El primero surge si una de las partes aceptó los términos del otro. En ese caso, los términos, si están en un registro, se adoptan conforme a las limitaciones en las Secciones 2B-207 y 2B-208 y están sujetas a ellas. El acuerdo con estos términos puede manifestarse de cualquier manera que sea relevante, excepto que no se puede encontrar únicamente en la "aceptación" que contiene un término que varía sustancialmente. así, por ejemplo, si las partes intercambian registros que contienen un conflicto material,

La segunda circunstancia es donde la oferta intercambiada y la aceptación entran en conflicto materialmente, pero un contrato está formado por la conducta. Esto coloca la relación bajo la Sección 2B-209. Esta sección requiere que un tribunal aplique reglas generales de interpretación para discernir los términos que son parte del contrato, a menos que los casos involucren formularios estándar conflictivos. En esta última situación, la Sección 2B-209 aplica una regla de "exclusión" modelada en la Sección actual 2B-209.

4. *Términos diferentes: variación no material.* Si la oferta y la aceptación no varían materialmente, forman un contrato. La subsección (b) (2) indica que, según la ley de contrato general y el artículo 2 actual, los términos del contrato son los términos de la oferta aceptada. La subsección (b) (2), sin embargo, también permite la introducción de términos adicionales no materiales de la aceptación, a menos que el oferente o los objetos oportunos a esos términos. Esta regla se toma del artículo 2 existente. No se aplica a los términos que proporcionan un tratamiento contradictorio del mismo tema. Cuando la oferta y la aceptación entran en conflicto en un término y el conflicto o término no es material, el contrato se rige por los términos de la oferta aceptada.

5. *Ofertas condicionales y aceptaciones.* Como se reconoce en la subsección (c), como una cuestión de derecho contractual general, una persona tiene derecho a declarar condiciones previas para su oferta o su aceptación. La oferta o aceptación condicional más común es aquella que condiciona su efecto en el cumplimiento de sus propios términos contractuales. En efecto, lea literalmente, estas ofertas o aceptaciones condicionales dicen: "no hay contrato excepto en los términos y condiciones que propongo". No hay un principio en el derecho contractual que generalmente excluya que una parte participe en tales ofertas o aceptaciones condicionales y pueda depender de los términos condicionales.

La subsección (c) reconoce que estas declaraciones condicionales tienen derecho al reconocimiento. La subsección (c) (2) proporciona el corolario necesario a esta proposición. El acuerdo con los términos de una oferta condicional o aceptación por la otra parte crea un contrato basado en los términos de esa oferta o aceptación condicional.

Si bien el lenguaje de la condición generalmente debe ser reconocido y aplicado por los tribunales, el uso del lenguaje condicional en las ofertas y aceptaciones de forma estándar crea problemas especiales. El escenario típico se presenta en una transacción tradicional de "batalla de formas" en la que una o ambas partes hacen que la aceptación u oferta esté expresamente condicionada al cumplimiento de sus términos contractuales específicos, pero sin embargo procede a participar en el desempeño reconociendo un contrato independientemente de cualquier aceptación de la términos de condición. La subsección (c) trata esto como una pregunta que involucra la efectividad del lenguaje condicional.

En la primera, la parte que recibe el formulario condicional se pone en contacto con la otra parte y acepta las condiciones. En estas circunstancias, los términos de la forma acordada rigen el contrato que se creó.

En el segundo, no ocurre nada más que el intercambio de formularios (por ejemplo, no hay rendimiento y no hay aceptación de un formulario por la otra parte), no existe ningún contrato. Dado que no hay rendimiento, el comportamiento de la parte que declara la condición es consistente con esa condición y el formulario estándar no puede formar un contrato a menos que el otro lo acepte. No existe contrato.

En el tercero, ambas partes proceden a realizar el reconocimiento de la existencia de un contrato. Según la actual ley del artículo 2, no está claro cómo se examinaría esta situación en el caso en que uno de los formatos de las partes fuera condicional. Algunos argumentarían que el desempeño de uno acepta los términos condicionales del otro. Otros tribunales rechazan ese análisis. De acuerdo con la subsección (c) (2), el hecho de que la persona que presenta la forma condicional realizada como si hubiera un acuerdo, hace que el idioma condicional sea ineficaz. Para ser un lenguaje de condición efectivo en una forma estándar, el comportamiento de la parte debe ser consistente con las condiciones. Por lo tanto, la situación se traslada a un simple intercambio de formas que contienen términos variables.

Ilustración 1. El comprador envía un formulario de pedido estándar que indica que su pedido está condicionado a que el licenciante acepte los términos en el formulario. El licenciante envía una factura que condiciona el contrato en asentimiento a sus términos. El comprador acepta el envío. Aquí, ninguna de las partes actuó de acuerdo con el lenguaje de la condición. Sin embargo, existe un contrato basado en la conducta (por ejemplo, envío y aceptación). Los términos se rigen por 2B-209; los términos en conflicto abandonan.

Ilustración 2. En la Ilustración 1, suponga que el licenciante se niega a enviar, pero informa al comprador sobre las condiciones de envío. No se envía hasta que el comprador acepte los términos. Hasta que eso ocurra, no hay contrato. Si ocurre, el contrato existe basado en los términos realmente acordados (por ejemplo, los términos del licenciante). Ver 2B-209 con respecto al efecto reemplazante de las ofertas realmente condicionales.

Ilustración 3. En la Ilustración 1, suponga que el licenciante envía de conformidad con un formulario "condicional", pero cuando llega el envío, el comprador se niega porque sus términos condicionales originales cambian. En una conversación telefónica, el licenciante acepta los términos del comprador. Hasta ese acuerdo, no hay contrato; El comprador actuó de manera consistente con su lenguaje condicional. Cuando se llegó a un acuerdo, ese acuerdo establece los términos del contrato (por ejemplo, los términos del comprador), los formularios en conflicto ya no pretenden declarar el contrato de las partes.

SECCIÓN 2B-204. OFERTA Y ACEPTACIÓN; AGENTES ELECTRONICOS.

(a) Las operaciones de uno o más agentes electrónicos que confirman la existencia de un contrato, o indican un acuerdo, forman un contrato, incluso si ningún individuo conocía o revisaba las acciones o los resultados.

(b) En una transacción automatizada, se aplican las siguientes reglas:

(1) Un contrato puede estar formado por la interacción de los agentes electrónicos. Se establece un contrato si la interacción da como resultado que los agentes electrónicos realicen operaciones que confirmen la existencia de un contrato o indiquen un acuerdo. Los términos del contrato se determinan en la Sección 2B-209 (b).

(2) Un contrato puede estar formado por la interacción de un agente electrónico y un individuo

(A) Se forma un contrato si el individuo tiene razones para saber que el individuo está tratando con un agente electrónico y el individuo toma acciones que:

(Ai) que el individuo sabe o debe saber hará que el agente realice, proporcione beneficios o permita el uso de la información, los derechos de propiedad informativos o el acceso que es el objeto del contrato; o

(Bii) están claramente indicados como constitutivos de aceptación, independientemente de otras expresiones o acciones del individuo al que el agente electrónico no pueda reaccionar.

(3B) Los términos de un contrato formado de conformidad con el párrafo (2) se determinan bajo la Sección 2B-207 o 2B-208, según corresponda, pero no incluyen los términos proporcionados por el individuo de una manera que el agente electrónico no pudo reaccionar .

(4) Una parte está obligada por las operaciones de su agente electrónico incluso si ningún individuo conocía o revisaba las acciones del agente o sus resultados.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Transacción automatizada". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Agente electrónico". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Voto del Comité:

a. Aprobado en principio. (Septiembre de 1996). Revisado sin cambios. (Noviembre de 1997)

Notas del reportero:

1. La subsección (a) trata con dos contextos: 1) interacción entre un humano y un agente electrónico, y 2) una interacción entre dos agentes electrónicos sin intervención humana. En ambos casos, la metodología electrónica se usa de manera generalizada, pero existen preguntas sobre bajo qué circunstancias se deduce un acuerdo del comportamiento y de a qué términos puede un acuerdo un agente electrónico. Las siguientes ilustraciones, aunque no están dentro del alcance del Artículo 2B, ilustran un aspecto del problema:

Ilustración 1. Tootie es un sistema electrónico para realizar pedidos de la red de compras domésticas. Cuando marca el número, aparece una voz en línea que le indica que indique su número de tarjeta, el número de artículo que comprará, la cantidad, su ubicación y otros artículos. Indica esto golpeando teclas y números en su teléfono. Tootie ordena automáticamente el envío. Ray llama a Tootie y, después de ingresar su número de tarjeta, declara verbalmente a Tootie que solo aceptará que el software se solicite si hay una política de devolución de 120 días sin preguntas. De lo contrario: "No quiero las malditas cosas". Tootie ordena el envío.

Hay un contrato La adición o condición verbal es ineficaz. Declarar claramente las condiciones fuera de la capacidad del agente electrónico para hacer una reacción no elimina el acuerdo alcanzado al tomar los pasos necesarios para iniciar el envío. Del mismo modo, los términos verbales deberían ser ineficaces para alterar el acuerdo ya que el sistema Tootie no podía responder a la condición verbal.

Ilustración 2. El usuario marca el sistema de información ATT. Una voz informatizada dice: "Si desea que marque su número, marque" 1 ", habrá un cargo adicional de \$ 1.00. Si desea marcarse, marque" 2 ". El usuario declara en el teléfono que él no pagará el cargo adicional de \$ 1.00, sino que pagaría 0.50. Habiendo manifestado sus condiciones, el usuario marca "1". La voz computarizada le pide al usuario que indique el nombre del destinatario de la llamada. El usuario declara "Jane Smith". El ATT La computadora marca el número de Jane Smith, después de haberlo ubicado en la base de datos.

Dadas las circunstancias, la "contraoferta" del usuario es ineficaz; La computadora ATT no pudo reaccionar. El cargo por el uso debe incluir \$ 1.00 adicionales.

2. En cuanto a las operaciones de los agentes electrónicos que significan un contrato, forman un contrato ejecutable. Los agentes automáticos fueron seleccionados o utilizados por las partes para lograr estos resultados y el artículo 2B reconoce la eficacia de la elección en la ley. Ver discusión en notas a la Sección 2B-202. Los agentes actúan dentro de los parámetros establecidos por su programación y seleccionados por sus principales. Los términos del contrato se determinan según lo indicado, permitiendo un acuerdo previo, términos que reflejen el "consenso" de los dos agentes y las reglas predeterminadas. Los términos en el sistema de un agente que no son capaces de reaccionar por el otro no son parte del contrato.

SECCIÓN 2B-205. OFERTAS FIRMES. La oferta de un comerciante para celebrar un contrato realizado en un registro autenticado que por sus términos garantiza que la oferta se mantendrá abierta no es revocable por falta de consideración durante el tiempo establecido. Si no se especifica un momento, la oferta es irrevocable por un tiempo razonable que no exceda los

90 días. Un término que garantice que la oferta se mantendrá abierta, que está contenida en un formulario estándar proporcionado por la parte que recibe la oferta y que es utilizada por la parte que hace la oferta, es ineficaz a menos que la parte que hace la oferta autentifique el término ~~+ manifiesta su conformidad plazo~~.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-205; Sección 2-205.

Referencia cruzada de definiciones:

"Autenticar". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Comerciante". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102. "Forma estándar". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Acciones del Comité:

a. La Comisión votó por unanimidad aprobar esto en principio. (Septiembre de 1996)
segundo. Acordó utilizar 90 días como estándar en lugar de tres meses. (Septiembre de 1996)
do. Revisado en abril de 1997 sin cambios sustanciales.

Nota del reportero: esta Sección adopta el lenguaje aclaratorio del Artículo 2 existente en términos contenidos en un formulario proporcionado por el destinatario.

SECCIÓN 2B-206. LANZAMIENTOS; CONTRATOS PARA IDEAS.

(a) Las siguientes reglas se aplican a las liberaciones de derechos de propiedad informativos:

(1) Una liberación total o parcial es efectiva sin consideración si:

(A) está contenida en un registro al cual la parte liberadora manifestó su asentimiento y que identifica los derechos liberados; o

(B) es ejecutable bajo otra ley, incluyendo estoppel, licencia implícita u otras reglas que permitan la ejecución de una publicación.

(2) La vigencia continúa durante la vigencia de los derechos liberados si el contrato no especifica su duración y no requiere un desempeño afirmativo en curso:

(A) por la parte que otorga la liberación; o

(B) de la parte que recibe la liberación, excepto por actos menores [tales como dar reconocimientos o créditos en usos posteriores de la información o proporcionar un pequeño número de copias de obras utilizando la información liberada].

(b) Las siguientes reglas se aplican a las presentaciones de contenido informativo o una idea para la creación, desarrollo o mejora de la información:

(1) Si la presentación no es conforme a un acuerdo preexistente para dicha presentación:

(A) un contrato u obligación no surge y no está implícito en el mero recibo de una divulgación no solicitada ;

(B) La participación en un comercio o industria que por costumbre o conducta adquiera regularmente ideas para la creación, desarrollo o mejora de la información en sí misma no constituye una solicitud explícita o implícita de tal información. y

(CB) Si el destinatario notifica a la persona que hace la presentación que mantiene un procedimiento para recibir y revisar dichos envíos, y no se crea un contrato a menos que:

(i) la información o idea se presenta y acepta conforme a ese procedimiento; o

(ii) el destinatario acepta expresamente los términos contractuales relativos a la presentación.

(2) A menos que el acuerdo estipule expresamente lo contrario, un acuerdo para divulgar una idea no crea un contrato ejecutable si la idea no es confidencial, concreta o novedosa para el comercio o la industria.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Información". Sección 2B-102. "Derechos de propiedad informativos". Sección 2B-102. "Licencia". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102. "Lanzamiento". Sección 2B-102. "Derechos". Sección 1-201.

Acción del Comité: Revisado sin revisión sustantiva.

Nota del reportero:

1. *Ámbito general y fundamento: versiones.* Las publicaciones informativas sobre la propiedad son aspectos importantes de la práctica en todas las industrias de la información. Son una forma de licencia, pero normalmente están menos formalmente negociadas o establecidas y se obtienen frecuentemente con poca o ninguna consideración pagada a la parte que las libera. Si bien una versión es una licencia, es un simple acuerdo de no demandar, en lugar de una transacción comercial que involucra a los elementos presentes en una licencia comercial. El término "lanzamiento" se define en la Sección 1-102.

La publicación no se refiere a reclamos basados en incumplimiento de contrato, sino que se refiere a las liberaciones de propiedad intelectual y derechos similares.

2. *Aplicabilidad.* La subsección (a) (1) adopta la opinión de que un lanzamiento es ejecutable sin consideración, pero establece una limitación en ese concepto como una premisa afirmativa al enfocarse en una publicación contenida en un registro al cual la parte liberadora manifestó su asentimiento. La sección aclara la ley existente. Establece que la divulgación de los derechos de propiedad informativos de una determinada forma es exigible, pero no altera otras leyes existentes con respecto a cuándo los lanzamientos son exigibles.

Esta sección se aplica a los lanzamientos que se producen en los sistemas comunes de "sala de chat" y "servicio de lista" en Internet. En estas situaciones, es común indicar que la participación en el servicio da permiso para el uso de los materiales presentados. Posiblemente, estas relaciones son compatibles con la consideración; esta sección deja en claro que las publicaciones en tales situaciones son exigibles en base a la aprobación del registro.

Ilustración 1. West opera una sala de chat en línea. Utiliza los comentarios de los usuarios en su boletín mensual. La primera vez que un individuo se une a la sala de chat, la pantalla indicó que: "al participar en esta conversación en línea, le otorga a West el derecho a usar sus comentarios como se editó en publicaciones posteriores en cualquier medio". Al unirse a la conversación, el participante expone sus derechos en sus comentarios de copyright para los fines establecidos. La subsección (a) elimina la necesidad de consideración. El acto de participar constituye la manifestación de asentimiento si el lenguaje de lanzamiento fue prominente y llamó la atención del partido.

Si bien la sección se refiere al asentimiento de un registro, no excluye los medios modernos de registro de consentimiento, como por ejemplo, el consentimiento del participante como parte del "registro" en sí mismo. En este caso, la película misma sirve como registro. El asentimiento filmado en efecto no es diferente de firmar un escrito. En ambos casos, el acto o firma incluidos autentica el registro.

3. *duración* La subsección (a) (2) es una aplicación específica de reglas en la Sección 2B-308, que crea la presunción de que algunos contratos de pago único o sin pago crean derechos por la duración del derecho de propiedad de información subyacente si no se especifica un término definido. Se trata de cuestiones comunes a las industrias en las que los partidos desarrollan productos en parte al depender de versiones o exenciones generales que no contienen términos de duración específicos. Dejar esos casos en el estándar general de "tiempo razonable" en la Sección 2B-308 crearía incertidumbre injustificada y costosa.

Los "actos menores" en esta sección incluyen dar reconocimientos o créditos en usos posteriores de la información o proporcionar un pequeño número de copias de trabajos que utilizan la información publicada.

4. *Presentación de ideas.* La subsección (b) trata de manera limitada con un problema que existe en todas las industrias a las que se aplica este artículo: la presentación de contenido informativo no de conformidad con un acuerdo. Establece que, si existe un procedimiento para el recibo y la revisión de las presentaciones a las que se remite la parte solicitante, no existe ningún contrato a menos que la presentación se haya realizado conforme a ese procedimiento o el licenciatario haya renunciado al cumplimiento del procedimiento. Esto deja sin perturbar una amplia gama de doctrinas que tratan de la adecuación de la consideración, los recursos equitativos, y similares, pero aclara el efecto legal de la sumisión en la doctrina contractual.

[SEGUNDO. Términos de los registros]

SECCIÓN 2B-207. ADOPCIÓN DE TÉRMINOS DE REGISTROS.

(a) Salvo que se disponga lo contrario en la Sección 2B-208, una parte adopta los términos de un registro, incluido un formulario estándar, si la parte acepta, manifestando consentimiento o de otra manera, al registro:

(1) antes o en relación con el desempeño inicial o el uso o el acceso a la información o los derechos de propiedad informativos; o

(2) en cualquier momento después de que la parte haya tenido la oportunidad de revisar el registro, si las partes comenzaron el desempeño o el uso con la expectativa de que el acuerdo estaría representado en su totalidad o en parte por un registro de que la parte no tuvo la oportunidad para revisar o que no se había completado en ese momento.

(b) Si una de las partes adopta los términos de un registro, incluido un registro que es un formulario estándar, los términos del registro se convierten en términos del contrato sin tener en cuenta el conocimiento o la comprensión de los términos individuales en el registro. Sin embargo, un término que no se puede hacer cumplir por no cumplir con un requisito de este artículo u otra ley aplicable, como un requisito para un lenguaje visible, no es exigible.

Fuentes uniformes de ley: decisiones de derecho común; Reexpresión (segundo) de los contratos 211.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Conspicuo". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Oportunidad de revisión". Sección 2B-112. "Asentimiento manifiesto". Sección 2B-111 "Fiesta". Sección 1-201. "Grabar". Sección 2B-102. "Forma estándar". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Votos del comité:

a. Rechazó una moción para agregar retención de beneficios como manifestación de asentimiento.

segundo. Rechazó una moción para hacer referencia específica a la exclusión de términos que son inconcebibles además de la exclusión general bajo la sección 2B-109. (Septiembre de 1996)

do. Consenso para ampliar la sección para abarcar todos los registros, en lugar de simplemente formularios estándar, siempre que se aclare que los formularios estándar están cubiertos. (Septiembre de 1996)

re. Revisado sin cambio sustantivo. (Abril de 1997)

Notas del reportero:

1. Estructura general: términos del contrato. Esta sección trata sobre la adopción por parte de una parte de los términos de un registro, incluido un formulario estándar, en transacciones que no son de mercado masivo.

El artículo 2B trata los términos de un contrato, los registros que documentan esos términos y los formularios estándar en tres secciones. Las secciones 2B-207 y 2B-208 tratan los casos de "solo formulario" o registros únicos. La sección 2B-209 trata los casos en los que se intercambian registros que no crean un contrato en su cara, pero existe un contrato porque la conducta de ambas partes indica un acuerdo.

Estas tres secciones no abordan los problemas de formación. Si no se forma un contrato bajo otra regla en este Artículo, las secciones son inaplicables. Lo que estas secciones abordan es: dado un contrato, ¿cuáles son los términos? La distinción entre los conceptos de delineación de la formación y los términos se modela después de la Reexpresión (Segunda) de los Contratos. Por supuesto, sin embargo, en muchas situaciones, las acciones que adoptan un registro también reflejan la formación de un acuerdo.

2. Adopción de términos: exigibilidad. La subsección (b) establece el principio simple de que cuando una parte acuerda o asiente un registro, ya sea un formulario estándar o no, esta ley adopta los términos del registro como parte del contrato. Esto no altera las limitaciones tradicionales de UCC sobre la aplicabilidad de los términos, como la doctrina de la falta de consistencia.

La adopción de un registro incluye formularios estándar. El efecto es rechazar en los acuerdos comerciales la regla en algunos estados de que un término que no es inconsciente y no fue inducido por fraude u otra mala conducta activa, aún puede ser excluido por un juez que vea la transacción en retrospectiva. Esto confirma un aspecto importante de las expectativas de derecho mercantil

y práctica comercial. El principio de aplicabilidad adoptado aquí se sigue en la gran mayoría de la jurisprudencia moderna. Fluye de la creencia de que, en ausencia de falta de conciencia o de fraude o conducta similar, las partes comerciales están obligadas por los registros a los que aceptan y luego no pueden reclamar sorpresa o no leer el lenguaje que se les presenta.

3. Adopción de términos: conocimiento. La adopción de los términos de un registro no requiere que la parte adoptante lea, entienda o negocie los términos. Esto refleja la ley prácticamente universal en los Estados Unidos. En muchas situaciones, las partes no revisan de cerca ni discuten sobre cada término de un registro. La subsección (b) reconoce ese hecho. Igualmente importante es que la Sección establece que la defensa de que "no leí" el contrato no permite que una parte evite el efecto de los términos de un registro que adoptó.

4. Modos de aprobación. Una parte está obligada por un registro solo si está de acuerdo con el registro, manifestando su consentimiento o de otra manera. Existen tres métodos generales para establecer la adopción de un registro.

La definición de manifestar asentimiento identifica dos de estos. Una consiste en autenticar (firmar) el registro. Este es un medio tradicional de adoptar los términos de un registro, pero nunca ha sido el único método para hacerlo. Una autenticación de un registro a menudo sirve no solo para adoptar los términos del registro, sino también para aceptar el contrato ofrecido por o a través del registro.

La autenticación es una forma de "manifestar el asentimiento". En ausencia de una autenticación, esta Sección sigue el derecho común y reconoce expresamente que la conducta puede indicar asentimiento a un registro o un contrato. Este concepto, tal como se define en la Sección 2B-111, se centra en manifestaciones objetivas de asentimiento y adopta salvaguardas de procedimiento que requieren que la parte obligada por el formulario estándar u otro registro tenga una oportunidad justa para revisar los términos antes de aceptar y rechazar acuerdo si los términos no son aceptables Vea la sección 2B-112. Una parte no puede manifestar su consentimiento a un formulario u otro registro a menos que haya tenido la oportunidad de revisar ese formulario antes de reaccionar. Excepto en las modificaciones del contrato, la oportunidad de revisar no ocurre a menos que la parte tenga el derecho de devolver el asunto, rechazar el contrato,

Estas dos opciones estructuradas son inadecuadas para cubrir el rango completo de situaciones en las que se puede decir con justicia que una parte aceptó un registro. Esta sección se adapta a la amplitud y diversidad que se presenta en la práctica moderna al permitir que un tribunal determine que se adoptó un registro cuando o si una de las partes aceptó ese registro. Este estándar general es más subjetivo y trata con todo el contexto.

5. Rolling o Capas Term Adoption. Un tema básico en el artículo 2B es que, si bien se forman algunos contratos y sus términos se delimitan en un solo momento, en muchas transacciones modernas se produce un proceso de laminado o de capas. Existe un acuerdo y los términos se proporcionan, se aclaran o se introducen durante un período de tiempo. La formación del contrato y la definición del término es un proceso, en lugar de un solo evento. Este tema fue introducido en el actual Artículo 2; promulgadas en las reglas de formación de contratos que reconocen la creación de un contrato, incluso si los términos se dejan abiertos o se especificarán en el futuro. Se amplifica aquí

La subsección (a) implementa ese tema y rechaza la idea de que un contrato y todos sus términos deben formarse en un solo momento. La jurisprudencia adopta una concepción más fluida del proceso de contratación, donde las partes definen el acuerdo durante un período de tiempo que no está limitado a un "cierre" instantáneo en la mayoría de los casos. Véase, p. Ej. Carnival Cruise Lines, Inc. v. Shute , 111 S.Ct. 1522 (1991);Hill v. Gateway 2000, Inc., 1997 WL 2809 (7 ° Cir. 1997). Este concepto de contrato continuo refleja que, en muchos acuerdos, los términos se consideran en dos momentos diferentes (algunos en la discusión inicial y otros cuando llegan los productos), mientras que en otros, los términos pueden continuar creando y modificándose con el tiempo.

Los términos pueden y, a menudo, se crean en el comercio moderno por consentimiento después de comenzar el rendimiento. Por lo tanto, en la industria del entretenimiento y en muchos contratos de desarrollo, los términos del contrato se desarrollan y redactan **mientras se lleva a cabo el desempeño**, no antes de que comience el desempeño. Cada parte anticipa que se creará y acordará un registro ejecutable, pero ninguno espera el desempeño hasta que se haya redactado completamente. Esta sección acomoda ese proceso, así como la práctica común de proporcionar términos de asentimiento en algún momento antes del desempeño inicial, incluso si no en el primer paso del proceso del acuerdo.

SECCIÓN 2B-208. MASS-MARKET LICENSES.

(a) Una parte adopta los términos de una licencia de mercado masivo a los fines de la Sección 2B-207 (a) solo si la parte acepta la licencia, manifestando su consentimiento o de otra manera, antes o en conexión con el desempeño inicial o el uso de o acceso a la información o derechos de propiedad informativos. Sin embargo, un término no se convierte en parte del contrato:

(1) si es inconcebible; o

(2) sujeto a la Sección 2B-301 con respecto a la libertad condicional o prueba extrínseca, si entra en conflicto con los términos **negociados** a los cuales las partes de la licencia acordaron expresamente.

(b) Si una parte no tiene la oportunidad de revisar una licencia de mercado masivo antes de verse obligada a pagar la información y no está de acuerdo, manifestando su consentimiento o de otra manera, en la licencia después de tener esa oportunidad, la parte tiene derecho para recibir del licenciatario, al devolver todas las copias de la información tratada por la licencia o destruir dichas copias de conformidad con las instrucciones del licenciatario: a: a:

(1) un reembolso;

(2) el reembolso de cualquier gasto razonable de obtener el reembolso e incurrió en el cumplimiento de las instrucciones de la otra parte para la devolución o destrucción de la información o, a falta de tales instrucciones, gastos razonables en relación con la devolución de la información; y

(3) compensación por cualquier pérdida previsible causada por la instalación, incluidos los gastos razonables incurridos para restaurar el sistema de procesamiento de información particular a su condición antes de la instalación requerida, si

(A) la información debe instalarse en un sistema de procesamiento de información para permitir la revisión de la licencia; y

(B) la instalación altera esa información que procesa el sistema del licenciatario o la información contenida en el sistema, pero no devuelve el sistema o la información a su estado original cuando se elimina la información instalada.

Fuente de Ley Uniforme: Restablecimiento (Segundo) de los Contratos § 211.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Sistema de procesamiento de información": Sección 2B-102. "Licencia": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Asentimiento manifiesto": Sección 2B-111. "Licencia de mercado de masas": Sección 2B-102. "Parte": Sección 1-201. "Reembolso": Sección 2B-102. "Plazo": Sección 1-201.

Comité y otros votos:

a. Durante la discusión del artículo 2 en la reunión anual de 1996, se rechazó una moción para eliminar la exclusión de los términos en los contratos de consumo con base en la garantía del Comité de que el artículo 2 usaría una prueba objetiva. Segundo. Referencia eliminada para permitir términos consistentes con la "práctica habitual de la industria". Votar: 11-1. Do. Referencia suprimida para permitir términos que no otorguen ningún derecho al menos en una primera venta. (12-0) Re. Votó 12-0 para apoyar un enfoque de los términos de rechazo que se centra en la perspectiva de la parte que propone el formulario.

mi. Rechazó una moción para sustituir el concepto de término de denegación con un derecho de reembolso ampliado. Voto: 2-6 (abril, 1997)

F. No adoptó una moción para agregar el derecho de reembolso ampliado y restringir el concepto de término de denegación a los consumidores. Votación: 5 a 5 (abril de 1997)

gramo. Rechazó una moción para limitar la sección a las licencias de consumo. Vote: 2 a 8 (abril de 1997). marido. Adoptó una moción para eliminar el concepto de término de denegación y utilizar el derecho de reembolso propuesto por un comité de ABA. Vote: 10 - 2 (septiembre de 1997).

Notas del reportero:

1. Estructura y enfoque general. Esta sección trata sobre formas estándar en un contexto de mercado masivo (minorista). Establece importantes restricciones procesales y sustantivas en el uso de formularios en el mercado masivo. Esas restricciones conllevan una regla general que se aplica a todas las formas de mercado masivo en un establecimiento minorista y protecciones adicionales en los casos en que el formulario implica un compromiso propuesto por un tercero remoto que no era parte en la transacción minorista, pero que requiere términos.

Esta sección debe leerse en conexión con la Sección 2B-207. La adopción de los términos de una licencia de mercado masivo ocurre solo cuando se cumplen las limitaciones establecidas en 2B-207 y las restricciones aquí establecidas. Como es cierto en general, mientras que esta sección trata específicamente sobre la adopción de los términos de un registro, en muchas situaciones los mismos actos adoptan los términos y constituyen un acuerdo con el contrato mismo.

La Sección proporciona protecciones expresas contra el uso de términos ocultos en formularios para alterar los aspectos básicos de la negociación real de las partes de una licencia. Estos se describen en la subsección (a) y el concepto de "asentimiento manifiesto". La Sección no adopta la Reexpresión (Segunda) de los Contratos § 211, que permite que un tribunal invalide los términos que no son inconcebibles si el tribunal llega a la conclusión de que no están dentro de las supuestas expectativas de una parte. La sección responde a las políticas que subyacen a ese concepto de Restatement que son para evitar términos extraños y opresivos (términos inconcebibles) o términos que viciar el acuerdo básico de las partes. En los más de veinte años desde que se propuso, la actualización El enfoque se ha adoptado en menos de diez estados para transacciones generales. Crea una incertidumbre significativa basada en criterios que no están bien definidos.

2. Alcance: mercado masivo. Esta sección no se limita a las transacciones de los consumidores ni a las transacciones que involucran las llamadas licencias de "retractilado". Compare la Sección 2-206 (Borrador de revisión propuesto, julio de 1997). La subsección (a) trata todas las transacciones en el mercado minorista.

En el mercado masivo minorista y en muchas transacciones no minoristas, la mayoría de las transacciones modernas están estandarizadas. Un proveedor de información define los términos bajo los cuales sus productos de información están disponibles para el mercado minorista y los usuarios finales en ese mercado eligen adquirir o no adquirir la información en estos términos. Las transacciones son anónimas ya que el proveedor de información no restringe a aquellos a quienes se les da la información, sino que se basa en la voluntad del licenciatario de aceptar los términos y pagar la tarifa de licencia correspondiente. Esta contratación estandarizada caracteriza a la gran mayoría de todas las transacciones de mercado masivo y no masivo. Es una parte vital del comercio y un método de contratación ampliamente forzado.

La sección no se limita a las licencias de "retractilado". En lenguaje común, estos son contratos que se suscriben después de una transacción inicial en un comercio o en otro contexto. A menudo, especialmente en el mercado masivo minorista, las licencias de este tipo implican crear una relación entre un editor de información remota y un usuario final que adquiere una copia de la información de un minorista.

La sección también se aplica a todas las transacciones de consumidores.

3. Registros presentados antes del pago. Cuando los términos de una licencia de mercado masivo se presentan antes de que se pague un precio, el contrato presenta relativamente pocos problemas únicos e implica preguntas que se han presentado a los tribunales durante años. Los tribunales generalmente hacen cumplir los términos del registro si la parte manifiesta su consentimiento a ese formulario. El hecho de que los términos no sean negociables o que incluso lleguen al nivel de un "contrato de adhesión" no invalida los términos del contrato. Puede sugerir la necesidad de un escrutinio detallado de los *términos* bajo los estándares generales de incommensurabilidad. La sección 208 (a) (1) fuerza este escrutinio como una materia uniforme.

En este contexto, como en muchos otros formatos de contrato, las ideas de acuerdo y acuerdo reflejan la posición de ambas partes (o las tres partes en la mayoría de las licencias minoristas). En una transacción típica no negociada en el mercado masivo, el proveedor de información no acepta ni acepta licencia bajo ningún otro término que no sea el establecido en su licencia, mientras que la otra parte acepta los términos o es libre de renunciar a la transacción. Siempre que exista la oportunidad de revisar el contrato, la falta de fraude y los términos no conscientes, los principios de derecho contractual no viciarán el acuerdo propuesto y adoptado (sujeto, por supuesto, a los términos requeridos por este Artículo). Un proveedor de información (u otro proveedor) puede elegir los términos bajo los cuales proporciona su producto y los términos que definen el producto en sí.

Esta sección proporciona protecciones de procedimiento mejoradas para los licenciatarios del mercado masivo en la forma de un requisito de una oportunidad para revisar los términos del formulario y un requisito de que el consentimiento sea en forma de un acto afirmativo que indique el acuerdo de la licencia.

4. Reglas generales. La subsección (a) establece reglas generales para cuando los términos de una licencia de mercado masivo se convierten en los términos del contrato. Estos se aplican a ambos registros presentados para su revisión antes de comprometerse con la transacción con el minorista, y los registros presentados en o antes del primer uso de la información.

a. Acuerdo y acuerdo. Como se explica en la Sección 2B-207, una parte queda vinculada a los términos de un registro si está de acuerdo con el registro. El acuerdo se puede mostrar de varias maneras. Uno de estos en la subsección (a) es manifestando asentimiento al registro. Este término se deriva de la Reexpresión (Segunda) de los Contratos. La idea de manifestar asentimiento es que la parte adopta el registro al tomar alguna acción que objetivamente indica acuerdo con el registro. A diferencia de la Actualización, el término en el Artículo 2B-111 se define para incluir protecciones procesales significativas. Estas restricciones aseguran que el registro esté disponible para su revisión y que la parte de aceptación haga una indicación **afirmativa** de asentimiento.

Esto rechaza casos como Hill v. Gateway 2000, Inc., 1997 WL 2809 (7 ° Cir. 1997) en la medida en que sostienen que el simple hecho de objetar adopta adecuadamente los términos del registro. El problema en cualquier caso en disputa es si hay indicios de asentimiento en las partes con respecto a la licencia o la información. Además, como se detalla en la Sección 2B-111, una parte no puede manifestar su consentimiento a menos que haya tenido la oportunidad de revisar el registro. Esto requiere una oportunidad en el sentido de que el registro esté razonablemente disponible. No requiere, sin embargo, que la parte realmente lea el registro.

segundo. Inconcebible Incluso si una parte adopta los términos de un registro, la subsección (a) deja en claro que esto no adopta términos que son inconcebibles. La política general de la UCC que prohíbe la aplicación de controles de términos desmesurados. Si bien esto es cierto en cualquier caso, la referencia específica aquí aclara que la política es importante en la contratación del mercado masivo.

La doctrina bien establecida que no permite términos desmedidos proporciona una base para evitar resultados extraños y opresivos en la contratación de forma estándar. La forma en que evoluciona esa teoría en los mercados modernos de información y licencias de los derechos de propiedad informativos queda por determinar y, en última instancia, requiere decisiones judiciales aplicables a casos particulares. Esta sección expresa expresamente los conceptos existentes de UCC a este mercado moderno. Tradicionalmente, la doctrina de la falta de conciencia mezcla preguntas sobre el proceso de contratación (procedimiento) con preguntas sobre el carácter sustantivo de los términos (sustantivo). Previene el abuso y la sorpresa injusta en los contratos de forma estándar. En un mercado no negociado en el que los compradores toman decisiones principalmente sobre el precio y sobre si entrar o no en una transacción,

La doctrina podría aplicarse para invalidar términos que son extraños y opresivos y que están ocultos en un lenguaje repetitivo. Por ejemplo, un término del contrato enterrado en una licencia de mercado masivo que establece que el incumplimiento del contrato de mercado masivo que implica un software de \$ 50 resulta en un incumplimiento cruzado de todas las demás licencias multimillonarias negociadas entre dos compañías puede ser inconcebible al establecer dónde No había razón para sospechar que la vinculación de las licencias pequeñas y las más grandes. Del mismo modo, una cláusula que deroga toda responsabilidad por hechos ilícitos intencionales enterrados en una forma de licencia viola las políticas públicas en la mayoría de los estados y, además de ser inaplicable sobre esa base, también podría ser inconcebible.

La doctrina de la inconsistencia requiere un análisis contextual para evitar el abuso por parte del licenciante o el licenciatario. No es posible describir completamente las diversas situaciones en las que puede aplicarse. La doctrina es lo suficientemente flexible para que, en las transacciones de información, pueda abarcar una consideración de las políticas públicas subyacentes y la protección de los intereses públicos en el libre flujo de ideas. El artículo 2B toma una posición neutral en relación con los difíciles problemas de política federal que surgen en referencia a la preempción de la ley federal, el uso justo de la propiedad intelectual y el uso indebido y la ley federal de competencia. Dentro de ese enfoque, los problemas sobre la relación entre una cláusula de contrato y los principios subyacentes de la libertad de expresión, el flujo de ideas libres y similares en un mercado masivo son elementos apropiados en un análisis de falta de conciliación. Por lo tanto, por ejemplo,

En la práctica, sin embargo, los estándares principales bajo los cuales se miden las cláusulas que tratan de este tema provienen de los conceptos de la ley federal en sí mismos. El hecho de que el contrato en sí mismo sea generalmente exigible en virtud del Artículo 2B no altera la aplicación de estos conceptos de ley federal más amplios. Ver la sección 2B-105.

do. Términos acordados. La subsección (a) adopta una nueva premisa de que una forma de mercado masivo en sí misma no puede alterar los términos acordados entre las partes de la licencia. Esto trata sobre un tema discutido en la Reexpresión (Segunda) de los Contratos § 211, pero lo hace en términos que no crean un derecho abierto de un litigante y un tribunal para reescribir un contrato adoptado por las partes.

El concepto básico sostiene que el formulario no puede alterar los términos acordados en el mercado masivo. El concepto trata términos como el artículo 2 actual trata las garantías expresas. Al igual que con las garantías expresas, está sujeto a la aplicación de los conceptos de evidencia parol. El tema básico es que una forma en este mercado no puede viciar los términos del acuerdo entre las partes.

Ilustración 1: El bibliotecario de las bibliotecas universitarias ordena una copia del producto multimedia de Zen Software para la red pública de la universidad y acepta un precio para el uso de la red. El software se entrega por la tarifa acordada, pero una licencia de mercado masivo limita el uso a un solo usuario. La Universidad acepta la licencia sin leer la cláusula. El término de usuario único de la licencia no es parte del contrato en (a) si las partes acordaron una licencia de red.

Este concepto corresponde a los comentarios a la Reexpresión (Segunda) § 211 que se refieren a la invalidación de términos y términos "extraños y opresivos" (inconcebibles) que viciar el acuerdo básico de las partes.

El concepto es especialmente importante en las transacciones de información de mercado masivo en que la importancia del contrato es mucho mayor que en las ventas de bienes. El contrato define el producto (por ejemplo, qué derechos se transmiten y cuáles se retienen). Este concepto está, por supuesto, sujeto a la regla de evidencia de libertad condicional.

4. Ley de casos. En los casos de una sola forma, ninguna jurisprudencia de apelación rechaza la exigibilidad de licencias de mercado masivo y los casos recientes lo apoyan expresamente. Véase ProCD, Inc. v. Zeidenberg, 86 F.3d 1447 (7 ° Cir. 1996); Arizona Retail Systems, Inc. v. Software Link Inc., 831 F. Supp. 759 (Ariz. 1993). Comparar, Bóveda Corp. v Quaid Software Ltd., 847 F. 2d 255 (5 ° 1988) (tribunal inferior celebró un contrato válido como contrato de adhesión; corte de

apelaciones no se refirió problema contrato). Los casos son menos claros en referencia a los casos de formularios en conflicto (batalla de formularios) en los que los diferentes términos generan preguntas sobre la aceptación de cualquiera de las formas. Ver Step-Saver Data Systems, Inc. v. Wyse Technology, 939 F.2d 91 (3d Cir. 1991); Arizona Retail Systems, Inc. v. Software Link Inc., 831 F. Supp. 759 (Ariz. 1993). Los casos en este campo no cuestionan la aplicabilidad de los formularios estándar. Véase Douglas G. Baird y Robert Weisberg, Reglas, normas y la batalla de las formas: una reevaluación de § 2-207, 68 Va. L.Rev. 1217, 1227-31 (1982).

5. Formularios presentados después del pago. En el comercio moderno, las licencias se presentan a menudo después de que se paga o se compromete a pagar un precio a un minorista. Estas licencias a menudo implican una transacción de tres partes: la licencia se encuentra entre el editor remoto (titular de los derechos de propiedad informativos) y el usuario final, mientras que la compra al por menor se realizó entre el usuario final y el minorista. Si bien estas relaciones crean muchos beneficios para el usuario final y establecen una relación contractual directa entre el editor (que controla los derechos de propiedad intelectual) y el usuario final, también presentan problemas para tratar al usuario final de manera justa.

a. Distribución y derechos de propiedad intelectual. Los canales de distribución en la información con licencia no son idénticos a los de la venta de bienes. Las diferencias radican en la existencia de derechos de propiedad intelectual en el editor y las elecciones por parte del propietario de los derechos (editor) para otorgar concesiones de esos derechos más allá de los usos creados si simplemente vende productos a un distribuidor para su reventa a un usuario final. En muchos (la mayoría de los casos), la licencia finalmente otorga beneficios al usuario final que no se transmiten en el contrato con el minorista (que no posee los derechos de propiedad informativos). El hecho de que se trata de una estructura de tres partes también se trata en la Sección 2B-616.

En la mayoría de las transacciones donde se presenta una licencia al usuario final después de que adquiere una copia de un minorista, la licencia se encuentra entre el *propietario de los derechos de autor* y el usuario final, en lugar de entre el usuario final y el *minorista*. En esta configuración de tres partes (usuario final, minorista, propietario de derechos de autor), la exigibilidad de la licencia posterior al pago es importante para el usuario final. El formulario establece *por primera vez* una relación entre el propietario del derecho de autor y el usuario final que puede ser fundamental para el derecho del usuario final a utilizar la información.

Al establecer un sistema de distribución para el mercado masivo, un propietario de derechos de propiedad de información puede optar por establecer una transacción en la cual le da a sus distribuidores (1) la propiedad de una copia y el derecho de vender copias de su trabajo a otros, o (2) una licencia (permiso) al distribuidor para licenciar copias a otros. Los derechos de autor y otras leyes de propiedad intelectual son compatibles con cualquiera de las opciones. También establece que, si se crea una licencia y el distribuidor excede la licencia, el posible cesionario (aunque sea de buena fe) no está protegido por conceptos de comprador de buena fe. Ver Microsoft Corp. v. Harmony Computers & Electronics, Inc., 846 F. Supp. 208 (ED NY 1994); Major League Baseball Promotion v. Color-Tex, 729 F. Sup. 1035 (DNJ 1990); Microsoft Corp. v. Gray Computer, 910 F. Supp. 1077 (D. Md. 1995); Marshall v. New Kids on the Block, 780 F. Supp. 1005 (SDNY 1991).

El usuario final a menudo se beneficia de una licencia en lugar de una transacción de venta. Una venta que crea la propiedad de una copia de un trabajo (libro, programa de computadora u otro trabajo) no otorga al propietario una serie de derechos que pueda desear. No otorga el derecho de hacer copias múltiples, hacer una exhibición pública del trabajo, hacer trabajos derivados de la copia o hacer otras cosas importantes. Las licencias en el mercado masivo y, por lo general, crean derechos que van más allá de los derechos que surgen en el caso de meras ventas de copias.

Una situación común de distribución de licencias en la información es:

- 1) el propietario de los derechos de autor le permite al distribuidor distribuir, pero no vender, copias, y solo está sujeto a una licencia (los derechos de autor le dan al propietario el derecho exclusivo de "distribuir" copias y, por lo tanto, este límite es consistente con la ley de copyright);
- 2) el distribuidor (detallista) transfiere copias a los usuarios finales, pero esta no es una "primera venta" autorizada ya que el titular de los derechos no autorizó una venta;
- 3) el usuario final tiene posesión, pero un estado incierto bajo la ley de derecho de autor (o patente) hasta que se asiente a una licencia con el propietario de los derechos; y
- 4) licencia con el editor (titular de los derechos) crea derechos de uso afirmativos si el usuario final lo acepta, pero los derechos no existen si se rechaza la licencia.

En esta configuración, tanto el editor remoto como el usuario final tienen interés en que la licencia sea ejecutable. Si la licencia no es exigible, el usuario final recibe pocos derechos, si los tiene, para usar la información adquirida y no tiene derechos contra el editor remoto en garantía o de lo contrario en ausencia de reglas que vician todos los conceptos de privacidad. El usuario final contrató únicamente con el minorista. Por otro lado, el editor que elige este método de distribución tiene interés en la exigibilidad de la licencia porque esa licencia define el producto que permitió en el mercado.

La licencia de "postpago" en estas transacciones es el primer y, a menudo, el único contrato entre el usuario final y el propietario de los derechos de autor. Es la única configuración en la que el usuario final puede obtener derechos que exceden los derechos de un primer comprador de una copia y la primera configuración en la que obtiene los derechos bajo un sistema de distribución que no autoriza meras ventas de copias a los usuarios finales.

segundo. Derechos de reembolso. En las licencias de compra post-venta minorista, dos problemas son importantes. Una consiste en tratar con la prevención de términos extraños y opresivos. Ese problema es idéntico al presentado en las transacciones de

compra preventa. El segundo problema consiste en garantizar que el licenciatario (usuario final) tenga una oportunidad real de revisar y aceptar o rechazar la licencia con el editor remoto.

La subsección (b) trata con este segundo tema. Crea un sólido derecho de devolución y reembolso cuyo objetivo es colocar al usuario final minorista en una situación en la que puede ejercer una elección significativa en una licencia de compra posterior a la venta minorista. Para ser significativo, se le debe dar al usuario final un derecho gratuito de rechazar la licencia propuesta. Esto no significa que el usuario final pueda rechazar la licencia y usar la información. Lo que se crea es un derecho a estar en una situación equivalente a la que existiría si la licencia se presentara para su adopción antes de la adquisición minorista de la copia. Si no hay aceptación del contrato, el usuario final puede volver al lugar en el que estaba antes de adquirir la copia y revisar la licencia.

Ilustración 2: Dos usuarios finales desean información bajo una licencia de mercado masivo. El usuario final n.º 1 va a un sitio web y, después de revisar los términos de la licencia, proporciona su número de tarjeta de crédito y descarga la información. La subsección (b) no se aplica porque existió la oportunidad de revisar el contrato de licencia antes del pago. El usuario final n.º 2 coloca una orden telefónica y proporciona su tarjeta de crédito, pero la licencia no está disponible para revisión hasta que la información llegue por correo. Se aplica la subsección (b).

Ilustración 3: En el ejemplo anterior, el usuario final # 2 abre el paquete y encuentra una licencia en un sobre que contiene una copia de la información. El sobre dice claramente que abrir el sobre constituye consentimiento a la licencia. El usuario lee la licencia y la rechaza, decidiendo no abrir el sobre. Las subsecciones (b) (i) y (ii) le dan derecho a devolver la información con los costos de devolución cubiertos por el licenciatario. La subsección (b) (iii) no se aplica; No fue necesario instalar la licencia para poder leerla.

Ilustración 4: En las mismas circunstancias, el usuario final prueba la información para ver si le gusta. La subsección (b) no se aplica; El usuario final aceptó la licencia. Cualquier derecho de prueba se rige por las reglas de inspección del artículo 2B que suponen la existencia de un contrato y se centran en determinar y proporcionar un remedio por incumplimiento si el producto es defectuoso.

6. Cuestiones de propiedad intelectual. Pueden surgir problemas importantes de política federal sobre la distribución de información en un mercado masivo y la relación entre las restricciones contractuales, por un lado, y la política federal, por el otro. El artículo 2B adopta una posición neutral sobre estos asuntos. Nada en esta sección debe entenderse para alterar las decisiones sobre bajo qué circunstancias las disposiciones contractuales podrían ser excluidas como resultado de las políticas obligatorias de la ley federal. En general, estas políticas federales, que incluyen ideas de libertad de expresión y conceptos de uso indebido de derechos de autor (o patentes), se aplican a cláusulas particulares en las relaciones contractuales. El hecho de que el contrato sea exigible no altera las decisiones que, como una cuestión de política federal, son inválidas.

Los casos modernos de derechos de autor sostienen que, en ciertas circunstancias, hacer copias intermedias de tecnología con derechos de autor con el propósito de "ingeniería inversa" y entender que la tecnología constituye un uso justo. Ver Sega Enterprises Ltd. v. Accolade, Inc., 977 F2d 1510 (9º Cir. 1992); Atari Games Corp. v. Nintendo of Am., Inc., 975 F2d 832 (Fed. Cir. 1992). En algunos contextos, las barras contractuales en ingeniería inversa son claramente exigibles en el sentido de que crean relaciones confidenciales u otras necesarias. En otros, pueden no ser ejecutables como una cuestión de política federal. En el mercado masivo, el problema está en disputa. Implica una decisión sobre la política federal, en lugar de la ley contractual. Esta política federal, si corresponde, no se ve afectada por este artículo.

De manera similar, la jurisprudencia federal (y las disposiciones estatutarias) establecen un interés federal en la amplia distribución y uso de ideas y conceptos que se han distribuido al público. Ver Bonito Boats, Inc. v. Thunder Craft Boats, Inc., 489 US 141, 109 S.Ct. 971, 103 L.Ed.2d 118 (1989). Por otro lado, está claro que la política federal de difusión de información coexiste con la capacidad de las partes para divulgar información confidencial y manejar la información que debe mantenerse en secreto. Ver Computer Assoc. Int'l, Inc. v. Altai, Inc., 982 F2d 693 (2d Cir. 1992). Algunas jurisprudencia respaldan la opinión de que, en algunas situaciones de distribución masiva de la información sin restricciones, la disposición no es exigible. Ver Consumers Union v. General Signal Corp., 724 F.2d 1044 (1983).

Exactamente dónde y cómo interactúan estos temas y qué límites pueden imponer a las relaciones contractuales particulares es claramente una cuestión de política federal, en lugar de la legislación contractual estatal. Con la transición de la impresión a los medios digitales como un método principal de transmisión de información, han surgido disputas políticas importantes con respecto a la redistribución de derechos a la luz del hecho de que los medios de distribución permiten muchos usos diferentes y potencialmente valiosos (para usuarios o autores) productos de información. La dificultad de equilibrar las políticas en este contexto queda demostrada por el hecho de que las disputas sobre políticas sociales subyacentes han estallado y se han dejado sin resolver en numerosos contextos en los Estados Unidos e internacionalmente. La ley estatal que entra en conflicto con la resolución de esas preguntas en la ley federal puede ser prevenida si esa es la elección de política hecha en la ley federal. De hecho, actualmente están pendientes en el Congreso las propuestas que abordan estas cuestiones específicamente como una cuestión de política federal.

SECCIÓN 2B-209. TÉRMINOS CUANDO EL CONTRATO SE CREÓ POR CONDUCTA.

(a) Salvo que se estipule lo contrario en la subsección (b) y (d), si los registros de las partes no establecen un contrato, pero se forma un contrato porque la conducta de las partes reconoce la existencia de un contrato, el tribunal determinará los términos del contrato considerando el contexto comercial, la conducta de las partes, los términos en los que las partes acordaron expresamente, la información o los derechos de propiedad informativos involucrados, los términos adicionales provistos por cualquier otra disposición de [el Código Comercial Uniforme] que se aplican a la transacción de este [Acta], y todas las demás circunstancias relevantes.

(b) Si un contrato se forma por conducta y los únicos registros de intercambio de materiales son formularios estándar que pretenden establecer los términos de una oferta o aceptación, los términos del contrato son:

(1) términos ~~negociados~~ expresamente acordados por las partes;

(2) términos con respecto a los cuales los formularios no entran en conflicto;

(3) términos adicionales incorporados bajo cualquier otra disposición de [el Código Comercial Uniforme] que se aplique a la transacción de este [Ley].

(c) En un caso regulado por la subsección (b), se aplican las siguientes reglas:

(1) Los términos establecidos en la subsección (b) se clasifican en prioridad en el orden enumerado.

(2) Si una forma estándar de una parte trata con un sujeto, el hecho de que el silencio de la otra forma estándar no trate con el sujeto no crea en el sujeto no es un término conflictivo a menos que el término altera materialmente el contrato establecido de otra manera . Para determinar si un término altera sustancialmente un acuerdo, un tribunal considerará hasta qué punto el término es consistente con los conflictos ~~negociados~~ con términos expresamente acordados, el enfoque de asuntos similares en el registro que no dice nada sobre el tema y el curso de la negociación de las partes, o las costumbres y prácticas ordinarias de la industria o comercio aplicable para transacciones del tipo.

(d) No obstante cualquier otra disposición de esta sección, si las partes no han acordado expresamente el alcance y los registros intercambiados por las partes en conflicto sobre el alcance, los términos del registro del licenciatario rigen el alcance.

(e) Esta sección no se aplica si hay un registro autenticado del acuerdo, una parte acepta el registro de la otra parte, o hubo una oferta condicional efectiva bajo la Sección 2B-203 (c) a la cual la parte a ser obligado acordado, manifestando el consentimiento o de otra manera. En cualquiera de estos casos, los términos contractuales del contrato se determinan según la Sección 2B-207 o la Sección 2B-208, según corresponda, y las reglas generales de interpretación.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-207. Sustancialmente revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Autenticar": Sección 2B-102. "Contrato": Sección 2B-102. "Corte": Sección 2B-102. "Licencia": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Registro": Sección 2B-102. "Alcance": Sección 2B-102. "Formulario estándar": Sección 2B-102. "Término": Sección 1-201.

Votos del comité:

a. Consenso para reescribir el ex (c) (reescrito en (d)) para tratar los términos básicos para definir el producto.

segundo. No se pudo adoptar una moción que en la batalla de las formas la presunción no debe ser consecuencia de daños. (4 - 4) (abril de 1997)

Nota del reportero:

1. Alcance y efecto general. Esta sección trata sobre casos en los que ningún contrato está formado por registros intercambiados por las partes, pero un contrato está formado por conducta. Teniendo en cuenta esa limitación. Asume que existe un contrato y proporciona orientación para determinar qué términos se aplican al contrato. El artículo 2 describe esta situación en la Sección 2-207 (c). En las transacciones regidas por la ley que no sea el Artículo 2, los temas de derecho común aplican conceptos de interpretación general a la circunstancia de los contratos basados en la conducta.

La sección distingue entre la circunstancia general de los contratos creados por la conducta (subsección a) y los casos en que se produjo una batalla de formularios y ninguna de las partes aceptó la forma de la otra, pero la conducta creó un contrato. La subsección (b) adopta el actual Artículo 2-207 (c) para esta variación de la batalla de las formas. El artículo 2-207 no se limita a las formas estándar, pero los casos y la literatura se concentran en el problema del intercambio de formas que no están de acuerdo en asuntos importantes.

Si los formularios intercambiados crean un contrato o una de las partes acepta los términos propuestos por el otro en un registro o de lo contrario, esta sección no se aplica. Bajo 2B-203, se forma un contrato alrededor de los términos de la oferta. La subsección (d) confirma ese resultado. Esto también es cierto cuando una parte acepta una oferta en una configuración en la que no se usan registros. La Sección solo se aplica en los casos en que la existencia de un contrato se basa únicamente en la conducta de las partes. Ver 2B-202.

2. Regla general: interpretación basada en el contexto. La subsección (a) establece la regla general. Dirige la atención a todo el contexto, incluidos los términos de los registros intercambiados y la naturaleza de los derechos de propiedad intelectual que posee el licenciante o licenciatario. Esto se ajusta a los conceptos de common law y al tema básico de UCC de construir términos ejecutables basados en la construcción práctica de la relación. El enfoque de interpretación requiere considerar los términos de todos los registros y otras circunstancias. Véase Afram y Tracy, Inc. v. Smith , 88 Ohio App.3d 253, 623 NE2d 704, 708 (1993) ("una escritura debe interpretarse en su conjunto y todos los escritos que forman parte de la misma transacción deben interpretarse juntos."); Reexpresión (Segundo) de Contratos § 202 (1) (2) (1981); 2Farnsworth, Contratos § 7.10 (1990).

En la variedad de condiciones transaccionales en las que la conducta, en lugar de los registros o la aceptación de una oferta particular, no puede controlar las reglas *a priori* o formalistas; no pueden explicar la diversidad y los matices contextuales que existen en un rico entorno de práctica transaccional. En consecuencia, la subsección (a) rechaza cualquier aplicación general de una regla "knock-out" que requiere que un tribunal aplique una fórmula de conjunto que rechace cualquier término en un registro que no esté emparejado en otro sin consideración del contexto general. Cualquier regla tan rígida impone innecesariamente restricciones que impiden que el tribunal se centre en determinar de manera más general el propósito de las partes.

El artículo 2B se ocupa de las transacciones cuya gran mayoría no se rige ahora por la UCC, esta regla permite a los tribunales continuar con la práctica existente, en lugar de imponer un nuevo régimen legal inapropiado en el proceso de interpretación del contrato.

3. Batalla de formas y comportamiento. La subsección (b) crea una excepción a la regla de interpretación general. La excepción se centra en la batalla de las formas. La batalla de las formas, en las ventas de bienes, generó controversia significativa y resultados inciertos. La subsección (b) adopta el actual Artículo 2-207 (c) con una disposición especial en referencia a los términos de alcance que tienen importancia en las transacciones del Artículo 2B.

Bajo la subsección (b), si las formas estándar de las partes no establecen un contrato (por ejemplo, debido a un conflicto material o debido a ofertas condicionales en conflicto), pero la conducta crea un contrato, esta sección adopta una regla de "exclusión". Ni los controles de formulario.

La batalla de las formas estándar se refiere a un caso en el que las partes intercambian formas, pero ignoran esas formas al determinar si funcionan o no. Cuando esto es cierto, la subsección dice simplemente que, salvo en lo que respecta al alcance de la licencia, si las partes no lo hicieron, la ley no creará de manera retroactiva una norma en la que las formas estándar de una parte tengan una significación mayor que la sugerida por su comportamiento. Al discutir la UCC § 2-207, el Tribunal de Apelaciones del Tercer Circuito señaló:

La idea detrás de [el Artículo 2] es que sería injusto obligar [a una parte a los términos estándar de la otra parte] cuando ninguna de las partes se preocupó lo suficiente por establecer expresamente los términos de su acuerdo, simplemente porque [una de las partes] envió la última formar.

La regla en la subsección (b) excluye los términos conflictivos independientemente de qué formulario fue el primero recibido o enviado.

Ilustración 1: en respuesta a un formulario estándar de DuPont, el desarrollador envía el software sujeto a una factura estándar. Las dos formas no están de acuerdo con las garantías. Ninguna de las partes insiste de hecho en sus propios términos. Ambas condiciones de garantía se excluyen; se aplican reglas predeterminadas

Ilustración 2: el desarrollador envía una carta rechazando los términos de la garantía de DuPont, pero envía sin obtener consentimiento de sus términos o excluyendo el uso del producto sin dicha aprobación. Determinar qué términos gobiernan plantea un problema de interpretación de contrato difícil, pero común sobre la intención de las partes. La subsección (a) rige.

4. Batalla de formularios: resultado integrado. Para estar dentro de esta Sección, los registros de las partes no deben establecer un contrato. Por lo tanto, la comprensión del impacto general de esta Sección en la batalla de formularios y otras transacciones de términos conflictivos requiere la consideración de esta Sección y de la Sección 2B-203. Hay dos escenarios diferentes a considerar.

a. Variando los términos La primera situación implica un caso en el que se intercambian formularios, pero ninguna forma se hace expresamente condicionada a la aceptación de sus términos en su totalidad. En estas condiciones, se aplica la Sección 2B-203 y la Sección 2B-209 proporciona una copia de seguridad. El análisis del contrato implica responder varias preguntas.

- 1) Pregunte primero: ¿varían los términos de la oferta y la aceptación? Si no, se forma un contrato basado en los registros.
- 2) Si hay una varianza, ¿es el material de la varianza? La Sección 2B-203 (b) permite un contrato formado por una oferta y aceptación con diferentes términos, a menos que la varianza sea material. Si no es material, se forma un contrato basado en la oferta y los términos adicionales no materiales en la aceptación.
- 3) Si hay una variación sustancial, un contrato basado en los registros aún es posible si una parte "acepta" los términos de la oferta de la otra parte.
- 4) Si hay una variación material y no hay aceptación, un contrato se forma solo por conducta. La Sección 2B-209 determina sus términos basándose en una evaluación general del contexto o en la regla de "eliminación" en la subsección (b).

segundo. Términos variables: ofertas condicionales. Si los términos de la oferta o aceptación varían y uno o ambos están condicionados a la aceptación de sus términos, se aplica un análisis diferente. La premisa básica es que una parte tiene el derecho de condicionar su oferta o aceptación y que las condiciones se aplican a menos que se renuncie.

- 1) Pregunte primero: ¿la oferta o la aceptación están condicionadas a aceptar sus propios términos o ambos? En caso afirmativo, se aplica la Sección 2B-203 (c).
- 2) Bajo 2B-203 (c), pregunte si las condiciones son efectivas o si han sido renunciadas. La renuncia se puede inferir de cualquier forma, pero en la configuración de formulario estándar, se acepta la renuncia si la parte no actúa de manera *consistente* con sus propias condiciones.
- 3) Si se renuncian a las condiciones, el análisis vuelve al análisis general de términos conflictivos: a) es el material de conflicto; b) en caso afirmativo, ¿la conducta creó un contrato?
- 4) Si las condiciones son efectivas (por ejemplo, no se exime), pregunte: ¿la otra parte aceptó la oferta condicional? En caso afirmativo, el contrato se forma en función de los términos condicionales.
- 5) Si no hubo aceptación de la oferta condicional, no se formó ningún contrato basado en los registros. Si se forma un contrato según la conducta, se aplica la Sección 2B-209.

5. Ofertas condicionales o aceptaciones. Si una de las partes condiciona su acuerdo a un contrato en el que la otra parte acepta sus términos, esa condición se debe hacer cumplir. La ley contractual no impone un contrato a las partes que no desean ni impide que una parte condicione los términos en los que hará negocios. Esta Sección reconoce que, cuando una condición efectiva fue afirmada y aceptada por la otra parte, los términos de esa oferta condicional o contraoferta, cuando son aceptados, anulan las disposiciones de esta sección. En pocas palabras, el contrato se formó en los términos y tribunales de una parte o este estatuto no debe perturbar ese resultado.

6. Registros firmados o autenticados. La subsección (e) aclara que las reglas de esta sección son inaplicables si una parte firma y por lo tanto acepta un registro de la otra. Esta Sección se aplica solo cuando el contrato se basa meramente en conducta; y proporciona orientación sobre los términos del contrato. Cuando por firma o no, una parte adopta una propuesta de la otra parte, ese conjunto de términos propuestos rige.

La autenticación (firma) de un registro reemplaza a otros registros, sujeto, por supuesto, a problemas de evidencia de libertad condicional. Un acuerdo ejecutado indica mejor la intención y arroja el caso fuera de la regla de exclusión. Claramente, sería un cambio importante en la ley considerar que una escritura firmada no es diferente en sustancia que las formas sin firmar y en conflicto. De acuerdo con esta sección, los tribunales deben usar conceptos generales de interpretación de contratos para discernir el significado del contrato incorporado en un registro firmado.

7. Alcance de la licencia. En los productos de información, los términos del contrato relacionados con el alcance de uso definen el producto. Tener licencia El mismo tema (por ejemplo, una copia de una película) tiene un valor y sustancia completamente diferentes dependiendo de qué derechos se otorgan en ese tema. Por lo tanto, el "asunto" es diferente si la copia tiene licencia únicamente para uso personal en comparación con la licencia para su distribución en teatros en toda América Latina. En este entorno, la licencia, especialmente su alcance, es el producto.

Siendo cierto, esta sección otorga una deferencia especial a la definición del alcance del proveedor en los casos en que no se acuerde expresamente con referencia a ese tema. A falta de un acuerdo contrario, el proveedor de información puede definir qué está proporcionando. Más relevante, la otra parte no puede recurrir a un tribunal para obtener ese producto que no obtuvo del licenciatario mediante negociación.

"solo el licenciate es consciente de lo que se puede conceder (por ejemplo, tiene derechos para una reproducción de pantalla solo para su uso en televisión). En los casos en que los formularios no están de acuerdo con los puntos básicos, el verdadero problema es si existe un contrato (es decir, si hubo acuerdo) a pesar de los registros intercambiados o la conducta de las partes. En muchos casos, sin un acuerdo sobre el alcance fundamental de la licencia, no existe acuerdo sobre un contrato.

PARTE 3

CONSTRUCCIÓN

[UN. General]

SECCIÓN 2B-301. PAROLIO O EVIDENCIA EXTRÍNSICA. Los términos con respecto a los cuales los registros confirmatorios de las partes acuerdan o que están establecidos de otra manera en un registro previsto por las partes como una expresión final de su acuerdo con respecto a los términos incluidos en el mismo no pueden contradecirse con la evidencia de un acuerdo previo o de un acuerdo oral contemporáneo, pero puede explicarse o complementarse con:

- (1) curso de desempeño, curso de negociación o uso del comercio; y
- (2) evidencia de términos adicionales consistentes a menos que el tribunal considere que el registro se ha pretendido como una declaración completa y exclusiva de los términos del acuerdo.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-202; Sección 2-202.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Corte": Sección 2B-102. "Registro": Sección 2B-102. "Término": Sección 1-201.

Votos y acción del comité:

- a. Votado 11-0 para atacar las cláusulas sugeridas sobre reestructuración y volver a la regla actual del artículo 2. segundo. Revisado en abril de 1997 sin comentario sustancial.
- do. En la reunión anual de 1997, se adoptó un sentido de la moción de la casa para armonizar las reglas de prueba de libertad bajo palabra en los tres artículos.

Notas del reportero: sigue el artículo actual 2.

SECCIÓN 2B-302. CURSO DE DESEMPEÑO O CONSTRUCCIÓN PRÁCTICA.

(a) Cuando el contrato implica repetidas ocasiones para el desempeño de cualquiera de las partes con conocimiento de la naturaleza del desempeño y la oportunidad para que el otro lo oponga, cualquier curso de desempeño aceptado o aceptado sin objeción será relevante para determinar el significado de el acuerdo.

(b) Los términos expresos de un acuerdo y cualquier curso de desempeño, así como cualquier curso de negociación y uso del comercio, se interpretarán siempre que sean razonables y coherentes entre sí, pero cuando dicha construcción no sea razonable, los términos expresos controlan el curso de rendimiento, curso de negociación y uso del comercio; El curso de desempeño controla tanto el curso de negociación como el uso del comercio; y curso de negociación controla el uso del comercio.

(c) Sujeto a la Sección 2B-303 y 2B-606, el curso de desempeño será relevante para mostrar una renuncia o modificación de cualquier término incompatible con dicho curso de desempeño.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-207; Sección 2-208; Sección 1-205. Revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Término": Sección 1-201.

Voto del Comité:

a. El Comité votó por unanimidad para adoptar esta sección. (Septiembre de 1996)

segundo. Revisado sin comentario sustantivo. (Abril de 1997).

Nota del reportero: se ajusta al artículo 2.

SECCIÓN 2B-303. MODIFICACIÓN Y RESCISIÓN.

- (a) Un acuerdo que modifica un contrato dentro de este artículo no necesita ser considerado vinculante.
- (b) Un registro autenticado que excluya la exclusión de la modificación o rescisión excepto por un registro autenticado no puede ser modificado o rescindido. Sin embargo, en una forma estándar suministrada por un comerciante a un consumidor, un término que requiere un registro autenticado para la modificación del contrato no es ejecutable a menos que el consumidor manifieste su conformidad con el término.
- (c) Los requisitos de la Sección 2B-201 deben cumplirse si el contrato modificado se encuentra dentro de sus disposiciones.
- (d) Un intento de modificación o rescisión que no cumpla con los requisitos de la subsección (b) o (c) puede operar como una renuncia en virtud de lo dispuesto en la Sección 2B-606.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-208; Sección 2-209.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Autenticar". Sección 2B-102. "Consumidor". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Comerciante". Sección 2B-102. "Grabar". Sección 2B-102. "Forma estándar". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Votos del comité:

a. Votado 12-1 para aprobar la sección y el uso del consentimiento manifiesto.

segundo. Votó para retener la referencia al consumidor, en lugar del mercado masivo. (11-1) (febrero de 1997).

do. Se votó a favor de rechazar una moción para hacer que una cláusula de "no modificación oral" no se pueda hacer cumplir en una transacción de consumo. (1-10) (abril de 1997).

Notas del reportero:

Esta Sección sigue el Artículo 2-209 existente, excepto por el uso de "asentimiento manifiesto" con respecto al uso de un término sin modificación en un contrato de consumo. El contenido de la Sección 2-209 (5) se incluye en la Sección 2B-806 sobre exención. En la subsección (b), el Artículo 2 y el Artículo 2A no requieren términos de modificación oral para ser firmados por el consumidor; ese concepto aparece aquí en la forma de un requisito de manifestación de consentimiento para el término, en lugar de la firma. Esto permite que el concepto funcione en entornos electrónicos si la autenticación no es factible, al tiempo que se protege al consumidor.

Si el acuerdo de las partes limita la aplicabilidad a modificaciones que están en un registro, ese acuerdo se aplicará. La regla es especialmente importante en las relaciones en curso en muchas licencias comerciales y contratos de desarrollo.

SECCIÓN 2B-304. CONTINUACIÓN DE LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES.

- (a) Los términos de un contrato que implican actuaciones sucesivas se aplican a todas las actuaciones posteriores a menos que los términos se modifiquen de acuerdo con este artículo o el contrato, incluso si los términos no se muestran posteriormente o se señalan a las partes o agentes electrónicos.

(b) Si un contrato estipula que puede modificarse en función de los rendimientos futuros mediante el cumplimiento de un procedimiento descrito, un cambio propuesto de buena fe conforme a ese procedimiento entrará en vigencia como una modificación si:

- (1) el procedimiento notifica razonablemente a la otra parte sobre el cambio; y
 - (2) en una licencia de mercado masivo, el procedimiento le permite a la otra parte rescindir el contrato en cuanto al desempeño futuro si la modificación trata con un término material y la parte de buena fe determina que la modificación es inaceptable.
- (c) Las partes pueden por acuerdo determinar los estándares para un aviso de notificación razonable a menos que las normas acordadas sean manifiestamente irrazonables a la luz de las circunstancias comerciales.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato": Sección 2B-102. "Agente electrónico": Sección 2B-102. "Buena fe": Sección 2B-102. "Licencia de mercado de masas": Sección 2B-102. "Notifica": Sección 1-201. "Fiesta": Sección 1-201. "Término": Sección 1-201. "Terminación": Sección 2B-102.

Acción del Comité:

a. Vote para extender (b) (2) al mercado masivo, en lugar de solo a los consumidores.

segundo. Suprimió la limitación de que el cambio sea "materialmente adverso" para el licenciatario y se sustituya por "inaceptable de buena fe". (7-5) (abril de 1997)

Notas del reportero:

1. Condiciones continuas. La subsección (a) establece el principio simple de que los términos del contrato, si son ejecutables, cubren todo el desempeño contractual. En el lenguaje de la sección, los términos continúan y no necesitan ser actualizados para cada desempeño o uso de un sistema. Este principio no se limita a los casos en los que el acuerdo requiere actuaciones futuras. Se aplica en cualquier caso en que las actuaciones posteriores estén cubiertas por el acuerdo previo. Los términos de una compra de información no necesariamente se traspasan si el primer acuerdo solo corresponde al primer desempeño. Sin embargo, si el primer acuerdo se aplica a la primera y a las compras posteriores, se aplicará la regla de esta Sección.

2. Modificaciones de los contratos continuos: número general. La subsección (b) aborda una práctica común en los contratos de servicios continuos en línea u otros, como acuerdos de outsourcing. En estos contratos, los cambios frecuentes ocurren en los términos de servicio y las discusiones por separado o la negociación de cada cambio a menudo no son factibles o deseadas por las partes. La práctica común implica publicar cambios en las condiciones de servicio en una ubicación o archivo particular y proporcionar que los cambios publicados sean efectivos cuando se publiquen o en un momento posterior.

La subsección (b) especifica un método justo para los cambios en las relaciones en curso sin perturbar otras leyes o circunstancias que podrían proporcionar métodos adicionales. Vea la Sección 2B-115 (c). Por ejemplo, una modificación firmada es efectiva. De manera similar, la Sección 2B-303 establece que las modificaciones del contrato no requieren consideración. El derecho consuetudinario general, los principios de exención (ver, por ejemplo, la Sección 2B-606) y las disposiciones sobre el desempeño (Sección 2B-302) entre otras fuentes de derecho también se refieren a la exigibilidad de las modificaciones de los contratos en curso. Por lo tanto, algunos cambios no requieren los procedimientos descritos aquí.

En general, lo que constituye una modificación efectiva puede depender del acuerdo, pero los cambios en los términos contractuales, incluidos el curso del desempeño y las exenciones, se encuentran rutinariamente en base a indicios objetivos de asentimiento, como conciencia o aviso, parejas con un patrón de comportamiento que no objetan a los cambios en términos o desempeño. Por ejemplo, incluso en una hipoteca a plazo fijo no sujeta a rescisión, las reglas federales permiten cambios unilaterales en los contratos de los consumidores si los cambios cumplen alguno de varios criterios, incluso si el cambio beneficia al consumidor o hace un "cambio insignificante" en el contrato. Reglamento de la FRB Z, 12 CFR § 226.5b. Los contratos cubiertos aquí, que a menudo incluyen contratos sujetos a rescisión, presentarán un caso más claro para permitir modificaciones no materiales.

3. Autorización y aviso contractuales. La subsección (b) proporciona un puerto seguro, lo que indica que los métodos que cumplen con esto son aplicables sin indicar que otros métodos no están disponibles. El puerto seguro en la subsección (b) requiere una autorización contractual de un procedimiento de modificación y que el procedimiento conlleve la notificación de la otra parte.

Lo que constituye notificación varía según las circunstancias. En muchos casos, la notificación razonable requiere notificación antes de que el cambio sea efectivo, pero en algunas situaciones de emergencia, la notificación que coincide con el cambio o sigue

el cambio sería suficiente (por ejemplo, bloquear el acceso a un sitio infectado con virus o un cambio en el acceso códigos necesarios para el acceso). Vea 12 CFR 205.8 (a) (2) como ejemplo. El estándar requiere que la parte sea notificada del cambio. Un procedimiento para la publicación de cambios en una ubicación accesible de la que la otra parte conozca normalmente satisfará esta sección.

4. Contratos de mercado masivo. La subsección (b) (2) modifica la provisión de puerto seguro en el caso de una transacción de mercado masivo. En esta situación, el procedimiento no solo debe haber sido acordado y proporcionar una notificación razonable, sino que debe permitirle al licenciatario la oportunidad de retirarse en cuanto al rendimiento futuro. Esta restricción adicional no es apropiada en la práctica comercial general donde, por acuerdo previo, las partes pueden establecer que están sujetas a cambios de buena fe propuestos por la otra parte. Ver generalmente la Sección 2B-305 (b) que adopta el Artículo 2 actual sobre este punto). Ver también la Sección 2B-202 (b) (2).

El requisito de un derecho de terminación razonablemente debería extenderse solo a los cambios que son significativos. De acuerdo con esto, se aplica solo con referencia a cambios en términos materiales que son adversos para el consumidor. El precio sería un término material en todos los casos. Más allá de eso, una variedad de otros cambios en un mercado masivo pueden relacionarse con asuntos materiales en la relación en curso. Por supuesto, una reducción en los cargos por servicios no produciría un derecho a rescindir. El retiro es sin penalización, pero el licenciatario del mercado de masas debe, por supuesto, realizar el contrato a la fecha de retiro (por ejemplo, pagar todas las sumas adeudadas en ese momento).

En muchos contratos de mercado masivo que implican un desempeño continuo, el contrato en sí mismo puede estar sujeto a la terminación a voluntad bajo la Sección 2B-310. La subsección (b) no altera ese resultado.

5. Cambios en el contenido. Esta subsección trata sobre los cambios en los términos del contrato y no cubre los cambios en el contenido disponible bajo un contrato de acceso, como uno que involucra una base de datos multifacética. Según la Sección 2B-614 (a), un contrato de acceso otorga derechos de acceso a materiales **modificados y modificados** por el licenciatario a lo largo del tiempo. Por lo tanto, a menos que un término expreso del contrato establezca lo contrario, la decisión de agregar, modificar o eliminar un elemento de las bases de datos disponibles no modifica el contrato, sino que simplemente constituye un desempeño por parte del licenciatario y no está dentro de esta subsección.

SECCIÓN 2B-305. RENDIMIENTO BAJO TÉRMINOS ABIERTOS; TÉRMINOS QUE DEBEN ESPECIFICARSE; DESEMPEÑO A LA SATISFACCIÓN DEL PARTIDO.

(a) Si el rendimiento requerido de una parte y su calendario no es fijo o determinable a partir de los términos del acuerdo o este artículo, el acuerdo requiere un desempeño que sea razonable a la luz de las circunstancias comerciales existentes en el momento del acuerdo.

(b) Un acuerdo que de otro modo es suficientemente definido para ser un contrato no se invalida simplemente porque deja determinados detalles del desempeño que una de las partes especificará. Si una de las partes especifica un plazo de un acuerdo, se aplican las siguientes reglas:

(1) La especificación debe hacerse de buena fe y dentro de los límites establecidos por la razonabilidad comercial.

(2) Si una especificación que debe realizar una parte afecta sustancialmente el desempeño futuro de la otra parte, pero no se hace de manera temporal, la otra parte:

(A) está excusado por cualquier demora resultante en su desempeño; y

(B) puede realizar, suspender el desempeño o tratar el incumplimiento para que se especifique como incumplimiento del contrato.

(c) Un acuerdo que estipula que el desempeño de una de las partes es para la satisfacción o aprobación de la otra requiere un desempeño suficiente para satisfacer a una persona razonable en la posición de la parte que debe ser satisfecha. Sin embargo, el acuerdo requiere el cumplimiento de la satisfacción subjetiva de la otra parte en la medida en que si:

(1) el acuerdo lo estipula expresamente, por ejemplo, al establecer que la satisfacción o la aprobación deben estar a la sola discreción de la parte o palabras de importación similar; o

(2) a falta de términos contractuales expresos, si el desempeño es la creación o entrega de contenido informativo en un contexto en el que se evaluará en referencia a la estética, la comercialización, el atractivo, la aptitud para el gusto o características similares.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-305; Sección 2-311; Reexpresión 228. Revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato": Sección 2B-102. "Entrega": Sección 2B-102. "Buena fe": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Persona": Sección 1-201. "Término": Sección 1-201.

Notas del reportero:

1. *Abrir Términos.* La subsección (a) y (b) reúnen las reglas relacionadas con los términos abiertos en el Artículo 2 actual. 2. *Rendimiento para la satisfacción de una Parte.* La subsección (c) se centra en los casos en los que el rendimiento debe ser satisfactorio para la otra parte. Dos enfoques diferentes reflejan diferentes tradiciones y jurisprudencia en áreas comerciales afectadas por el Artículo 2B y diferencias en los estándares cualitativos que son apropiados para las relaciones comerciales. Un factor que distingue a las industrias de la información es que muchos de los productos de información que obtienen o distribuyen se centran en la estética y la comercialización, y no solo en la capacidad de rendimiento del producto. Este enfoque, cuando se aplica, hace que sea importante que el juicio del licenciatario no esté restringido sobre si el desempeño ofrecido es apropiado. Aquí, "a las cláusulas de satisfacción" se crea un estándar subjetivo, en lugar de uno definido por referencia a una prueba de persona razonable.

Restatement (Second) of Contracts § 228 "prefiere" un enfoque de hombre razonable si el contexto permite estándares objetivos para determinar la satisfacción. Esto deja demasiada incertidumbre para las industrias de la información afectadas aquí. The Restatement cita un ejemplo de la industria del entretenimiento como aquel en el que no es posible un nivel razonable de satisfacción. El lenguaje en (c) proporciona una guía para determinar cuándo el estándar subjetivo es apropiado para las actuaciones de la industria de la información.

3. *Lenguaje contractual.* La subsección (c) (1) proporciona una guía judicial y proporciona un lenguaje de puerto seguro, indicando qué idioma logra un estándar de satisfacción subjetiva donde el problema se aborda específicamente en el acuerdo.

SECCIÓN 2B-306. SALIDA, REQUISITOS Y NEGOCIACIÓN EXCLUSIVA.

(a) Un término que mida la cantidad o cantidad de uso por el resultado del licenciatario o los requisitos del licenciatario significa la producción real o los requisitos que puedan ocurrir de buena fe. Ninguna cantidad o cantidad de uso irrazonablemente desproporcionada a una estimación establecida o, a falta de una estimación establecida, a un resultado o requisitos previos normales o comparable de otra manera puede ser presentada o exigida, pero esta limitación no se aplica si la parte de buena fe no tiene salida ni requisitos.

(b) Un acuerdo legal para el negocio exclusivo en el tipo de información o derechos de propiedad informativa involucrados impone una obligación por parte de un licenciatario que es el proveedor exclusivo para usar esfuerzos de buena fe para suministrar la información y por un licenciatario que es el distribuidor exclusivo para usar los esfuerzos de buena fe para promover la información comercialmente.

Fuente estatutaria uniforme: Sección 2-306.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Buena fe". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Concesionario". Sección 2B-102. "Licenciatario". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Término". Sección 1-201.

Voto del Comité:

1. Se votó por unanimidad para aprobar la sección en principio. (Octubre de 1996)

Notas del reportero:

1. *Salida y requisitos.* La subsección (a) adopta el Artículo 2 existente. Sin embargo, en la práctica, muchas transacciones de información que entran dentro de su alcance no involucran cuestiones sobre "cantidad" de la misma manera que las ventas (o arrendamientos) conllevan ese problema. Los tribunales deben reconocer y ajustar su enfoque a este hecho. Una característica principal de la información como objeto de una transacción radica en el hecho de que la información está sujeta a reproducción y uso en números relativamente ilimitados; los bienes en los que pueden copiarse son a menudo el aspecto menos significativo de un acuerdo comercial. En lugar de satisfacer las necesidades de suministro o vender la producción, el enfoque típico sería otorgar una

licencia al usuario comercial para que use la información sujeta a la obligación de pagar regalías en función del volumen u otra cantidad cuantificable.

2. Negociación exclusiva. La subsección (b) acomoda los diversos cuerpos legales que pertenecen a las relaciones comerciales exclusivas en la información. A diferencia de los productos, el caso típico aquí no implica necesariamente la producción y entrega de copias para la reventa por la otra parte. La jurisprudencia relativa a las licencias de patentes crea una regla de incumplimiento de mejores esfuerzos sujeta a la consideración de los términos de la licencia y si el titular de la patente recibe una compensación adecuada sin el esfuerzo del licenciatario. El artículo 2-306 crea una regla de mejores esfuerzos para los bienes. Esa regla, sin embargo, no es la ley en otros campos gobernados por el Artículo 2B. En cualquier caso, el estándar de mejor esfuerzo ha sido difícil, si no imposible, de definir con fiabilidad.

Esta sección adopta un estándar de esfuerzo de buena fe: la honestidad de hecho y el cumplimiento de los estándares comerciales de trato justo. Esto permite que los tribunales obtengan los saldos adecuados a la luz del contexto comercial y las tradiciones existentes de ese contexto en el caso atípico en el que el contrato no dice nada sobre el tema.

[SEGUNDO. Interpretación]

SECCIÓN 2B-307. INTERPRETACIÓN DE LA SUBVENCIÓN.

(a) Una licencia otorga todos los derechos para usar la información identificada o los derechos de propiedad informativos que se describen expresamente y todos los derechos que están bajo el control del licenciante durante la duración de la licencia y que son necesarios en el curso normal para ejercer el uso otorgado expresamente derechos. Una licencia contiene una limitación implícita de que el licenciatario no excederá los términos del acuerdo con respecto a los derechos otorgados. El uso de los derechos de información o de propiedad de información de una manera que supera la agreement grant se concedió ni expresa ni retenido expresamente no viola ~~es~~ esta limitación implícita ~~sólo~~ si el uso era ~~no~~ necesario para los usos otorgados expresamente, o el uso ~~y~~ lo haría ~~no~~ estar legalmente permitido en ausencia de la limitación implícita.

(b) Una licencia que no especifica el número de usuarios permitidos permite que una cantidad de usuarios sea razonable a la luz de las circunstancias comerciales existentes en el momento del acuerdo.

~~Los usuarios simultáneos permitidos solo autorizan el uso de una de las partes en cualquier momento. Sin embargo, si la licencia autoriza la visualización o el rendimiento de la información, permite la visualización por cualquier número de personas, pero solo de una sola pantalla o rendimiento en cualquier momento.~~

(c) Salvo que se estipule lo contrario en la ley de propiedad intelectual, n Cualquiera de las partes tiene derecho a los derechos de mejoras o modificaciones realizadas por la otra parte después de que la licencia sea exigible o para recibir copias del código fuente, código objeto, esquemas, copia maestra, u otro material de diseño u otra información utilizada por la otra parte para crear, desarrollar o implementar la información. El acuerdo de un licenciante para proporcionar mejoras o modificaciones requiere la provisión de la información acordada tal como fue desarrollada por el licenciante de vez en cuando para el uso de terceros y generalmente disponible comercialmente.

(d) Los términos que tratan el alcance de un acuerdo deben interpretarse de acuerdo con los principios ordinarios de la interpretación del contrato a la luz del contexto comercial. Además, se aplican las siguientes reglas:

(1) Una concesión de "todos los derechos y medios posibles", "todos los derechos y medios ahora conocidos o desarrollados más tarde", o una concesión en términos similares, incluye todos los derechos entonces existentes o creados por la ley en el futuro y todos los usos, medios

y métodos de distribución o exposición existentes o desarrollados en el futuro, estén o no previstos en el momento de la concesión.

(2) La concesión de una "renuncia a reclamar", o una concesión en términos similares, entre comerciantes otorga la información o los derechos de propiedad informativos sin una representación o garantías implícitas en cuanto a la infracción o en cuanto a los derechos realmente poseídos o transferidos por el otorgante.

(3) Una concesión de una "licencia exclusiva", o una concesión en términos similares, confirma por la duración de la licencia, y en cuanto al alcance de la concesión exclusiva que el licenciatario no ejercerá y no otorgará a ninguna otra parte, derechos en la misma información dentro del mismo alcance y que el licenciatario no lo ha hecho anteriormente en un contrato vigente en el momento en que los derechos del licenciatario comiencen.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Contrato". Sección 2B-102. "Dupdo". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Derechos de propiedad informativos". Sección 2B-102. "Licencia". Sección 2B-102. "Concesionario". Sección 2B-102. "Licenciatario". Sección 2B-102. "Comerciante". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Persona". Sección 1-201. "Recibir". Sección 2B-102. "Derechos". Sección 1-201. "Alcance". Sección 2B-102. "Término". Sección 1-201.

Acción del Comité:

Revisado sin cambio sustantivo.

Notas del reportero:

1. *Licencias implícitas y limitaciones implícitas.* La primera oración de la subsección (a) trata sobre un tema que los tribunales de derecho común abordan a menudo bajo la teoría general de las licencias implícitas. Se acerca a la pregunta como la de interpretar una concesión de contrato. El tema trata sobre el tratamiento apropiado del caso donde los derechos no otorgados expresamente son esenciales para el uso de la información por parte de la licencia de manera consistente con los derechos otorgados expresamente. La Sección adopta la interpretación razonable de que la subvención afirmativa incluye todos los derechos necesarios para usar esa subvención, en la medida en que estén bajo el control del licenciatario. Por ejemplo, una licencia para usar un clip de película en un producto de CD ROM implica el derecho de recortar o modificar el tamaño del clip para que se ajuste a los medios a menos que se excluya expresamente el derecho a realizar una modificación. Una concesión de una licencia en software transmite el derecho de usar funciones proporcionadas en el software en el curso normal para hacer versiones modificadas de ese software. La licencia implícita se relaciona con los derechos transferidos y con los materiales proporcionados a la parte; no requiere una transferencia de materiales adicionales (como el código fuente), a menos que las partes acuerden esa transferencia. Los términos del contrato que excluyen este tratamiento son efectivos.

Las frases segunda y tercera en la subsección (a) tratan con un importante problema de interpretación que se acentúa a medida que se producen más transacciones de información entre personas que no son expertos en reglas de derecho de propiedad intelectual. La pregunta implica qué interpretación se coloca en una concesión "para hacer X". Según la ley actual, está claro que los usos de la información con licencia fuera del alcance expreso de una licencia son incumplimientos de contrato si el alcance se define en términos de "hacer solo X" o de otra manera se opone expresamente al uso. Si la palabra "solo" no aparece, los casos son menos claros; algunos casos sugieren que la omisión de la palabra en el lenguaje de concesión formal significa que no hay incumplimiento de contrato si el licenciatario excede la concesión. Este enfoque no se sigue universalmente; algunos casos sostienen que la política federal requiere que la interpretación correcta de una licencia de copyright sea que cualquier uso no otorgado expresamente es retenido. Una regla que depende del uso de la palabra "solo" proporciona una verdadera trampa para los redactores incautos y los licenciatarios incautos. Se rechaza en esta sección.

La subsección (a) adopta el entendimiento comercial ordinario de que una subvención afirmativa excluye implícitamente los usos que exceden la subvención y que, como resultado, exceder este tipo de subvención crea un posible incumplimiento del contrato. Sin embargo, la limitación implícita no es tan fuerte como una limitación expresa. No se opone a los actos necesarios para los usos contemplados en la concesión expresa. Además, la limitación implícita no se excede si el uso hubiera sido permitido por la ley en ausencia de lo implícito limitación. Por lo tanto, el uso académico de una cotización directa de un texto con licencia no cubierto por restricciones de confidencialidad si un uso justo no entra en conflicto con la limitación implícita. Sentarse en la oficina de una persona haciendo una carta a un amigo de la familia usando un software que está bajo una licencia de uso comercial probablemente no entraría en conflicto con ninguna limitación implícita. Sin embargo, si una subvención no utiliza la palabra mágica "solo" y otorga el derecho de usar una imagen en movimiento en una ubicación, un licenciatario que fabrica y distribuye varias copias para la venta viola los derechos de autor (como un uso no equitativo) y las infracciones el contrato. Además, una concesión para usar software o una película en Peoria implica la falta de un derecho contractual para hacerlo en Detroit.

Ilustración 1: licencias de Disney para Acme the right "para mostrar Blancanieves durante un período de seis meses en Kansas". Acme, enamorado de la partitura musical de la película, separa digitalmente la música en una copia separada y la usa durante ese período de seis meses en el lobby de Acme. Este uso no autorizado infringe los derechos de autor. Si infringe el contrato depende de si la concesión impide otros usos del trabajo y copias derivadas. En la sección (b), la limitación existe a menos que: 1) el uso fue un uso justo sin esa limitación implícita, o 2) el uso fue necesario para el uso otorgado. Ninguna de las condiciones se cumple aquí.

Ilustración 2: El otorgante de la licencia otorga el "derecho de usar el software X en las imágenes en movimiento". El licenciatario usa el software para desarrollar una película animada. Más tarde, usa el software para desarrollar una serie de televisión. Suponga que un programa de televisión no es una película. Bajo la limitación implícita, el problema de la violación del contrato es si el uso de la televisión "excede" la concesión.

Ilustración 3: Igual que la ilustración 2, excepto que la licencia concede que otorga "el derecho de usar el software X solo en el desarrollo de imágenes en movimiento". El uso en la televisión viola un límite expreso y es una violación. La cuestión de si esa diferencia de resultado debe provenir de la adición u omisión de la palabra "exclusivamente" está en juego. Exigir esa palabra puede ser una trampa para las partes menos bien asesoradas.

Ilustración 4: Igual que la ilustración 2, excepto que la licencia establece que "todos los usos no otorgados expresamente están expresamente reservados al licenciatario". Mismo resultado que la ilustración 3.

Ilustración 5. Licencia EXL software protegido por derechos de autor a Dangerfield. La licencia no dice nada sobre la ingeniería inversa y el uso del consumidor, pero le otorga a Dangerfield el derecho de usar el software en la red de 1000 personas para sus empleados. Dangerfield desarma o descomprime el software para examinar el código y usar los resultados en un nuevo sistema. Además, un empleado usa el software para fines personales (consumidores). Según la subsección (b), el uso del consumidor está autorizado si fuera un uso justo en ausencia del límite implícito. La realización de copias con el propósito de examinar el software implica el mismo análisis; si es un uso justo en ausencia del límite implícito, no infringiría el término.

2. *Número de usuarios.* La subsección (b) utiliza una prueba comercial de razonabilidad para tratar casos en los que una licencia no especifica el número de usuarios simultáneos que están permitidos para la información en particular. En algunos casos, especialmente en el mercado masivo, una sola limitación de usuario simultánea sería asumida apropiadamente para un programa de computadora. En otros contextos, los conceptos de uso múltiple o de red serían más apropiados. Las ideas de la sección son guiar a un tribunal y a las partes al hacer referencia a supuestos comercialmente razonables sobre esta importante variable.

3. *Modificaciones.* Como principio básico, una parte no recibe ningún derecho contractual a modificaciones posteriores realizadas por la otra parte, ni tampoco tiene acceso a material típicamente confidencial. Los arreglos para mejoras y el código fuente o los diseños constituyen relaciones valiosas separadas manejadas por términos contractuales expresos, en lugar de presumirse de su propietario por el simple hecho de formar un contrato general.

Ilustración 6: Word Company autoriza a B a utilizar el software de robótica de Word. La licencia es un contrato de cuatro años. Tres meses después de que se otorga la licencia, Word desarrolla una versión mejorada del software. La Parte B no tiene derecho a recibir derechos en esta versión mejorada a menos que el acuerdo lo estipule expresamente.

Ilustración 7: en la licencia de Word, dos años después de que se establece la licencia, los ingenieros de software de Party B descubren varias modificaciones que mejoran en gran medida su rendimiento. Word no tiene derecho a los derechos en estas modificaciones a menos que la licencia lo estipule expresamente. Sin embargo, las modificaciones pueden crear un trabajo derivado bajo la ley de derechos de autor y también existe una pregunta acerca de si la licencia otorgó el derecho de hacer tal trabajo derivado.

4. *Cláusulas de subvención.* La subsección (d) (1) proporciona una guía para determinar si (cuándo) una licencia concede derechos solo en medios existentes o métodos de uso de información o si se extiende a usos futuros. El borrador adopta el enfoque de la mayoría en varios casos recientes. En última instancia, la interpretación de una concesión en referencia a si cubre futuras tecnologías es un tema de interpretación sensible. Pero la intención de las partes puede no ser determinable. En tales casos, el uso de un lenguaje que implica un amplio alcance para la concesión sin calificación debe ser suficiente para cubrir todos y cada uno de los usos futuros. Esto está sujeto a las otras reglas predeterminadas en este capítulo, incluida, por ejemplo, la premisa de que el titular de la licencia no recibe ningún derecho sobre las mejoras realizadas por el licenciatario a menos que el contrato lo estipule expresamente.

La subsección (d) (2) trata sobre cómo, en un contexto comercial, las partes pueden transferir información sin dar seguridades sobre los derechos. El concepto de renuncia de derechos es más común en contextos de entretenimiento, pero al igual que la idea de una renuncia en bienes raíces, es esencialmente una subvención solo de los derechos que el otorgante tenga.

La subsección (d) (3) trata el efecto del lenguaje de exclusividad en una subvención. La jurisprudencia y los tratados están en conflicto. El problema se centra en dos elementos distintos: un aspecto que busca y mira hacia atrás sobre la exclusividad en cuanto a otras personas, y la cuestión de si la exclusividad también se aplica a las acciones del licenciatario.

SECCIÓN 2B-308. DURACIÓN DEL CONTRATO. Si un acuerdo no especifica indefinidamente la duración de la licencia, en duración, a excepción de lo dispuesto por otra ley aplicable, se aplican las siguientes reglas:

(1) Excepto en la medida en que se estipule lo contrario en el párrafo (2), el acuerdo se puede hacer cumplir por un tiempo razonable a la luz de las circunstancias comerciales, pero puede terminarse en cuanto a actuaciones futuras a voluntad de cualquiera de las partes durante ese tiempo aviso razonable a la otra parte. El efecto de la terminación se determina en las Secciones 2B-624 y 2B-626.

(2) Sujeto a cancelación por incumplimiento y salvo en cuanto a servicios, la duración de una licencia es perpetua en cuanto a los derechos y restricciones de uso contractual, sobre el uso de la información, sujeto a cancelación por incumplimiento, si:

(A) el acuerdo es un contrato de software y transfiere la propiedad de una copia, o prevé la entrega de una copia en un medio físico por una tarifa única fijada al comienzo del contrato; o

(B) la licencia autoriza al licenciatario a integrar la información con licencia o los derechos de propiedad informativos en un producto o en un medio físico destinado a la distribución o el desempeño público por el licenciatario.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-309 (1) (2).

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo". Sección 1-201. "Derechos". Sección 1-201. "Cancelación". Sección 2B-102. "Contrato". Sección 2B-102. "Dupdo". Sección 2B-102. "Entrega". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Licencia". Sección 2B-102. "Darse cuenta". Sección 1-201. "Fiesta". Sección 1-201. "Terminación". Sección 2B-102.

Votos del comité:

1. El Comité votó para aprobar esta sección en principio.

Notas para este borrador:

Editado para mayor claridad. La subsección (2) se centró en los contratos de software y se amplió para incluir cualquier entrega de una copia como condición previa para la licencia perpetua.

Nota del reportero:

1. *Ámbito y tema básicos.* El párrafo (1) sigue el artículo 2 actual, pero contiene disposiciones adaptadas a problemas de licencia que no se abordan en el Artículo 2.

La sección se aplica a los acuerdos que no especifican su duración. La política básica en tales casos es que la persona que hace un compromiso abierto debe tener un desempeño en un tiempo que sea razonable a la luz del pago y el tipo de entorno comercial, pero normalmente no se colocaría en una posición de perpetuo Servidumbre sin una indicación muy clara de que debería ser el caso. De acuerdo con el artículo 2 y el derecho común, esta sección hace que el contrato en tales casos esté sujeto a la terminación a voluntad con un aviso razonable.

La sección asume que hay un acuerdo. En algunos casos, la falta de acuerdo sobre la duración indicará, como falta de acuerdo en cualquier otra disposición de alcance, que no existe ningún contrato. Además, la sección no se aplica simplemente porque un registro que documenta el acuerdo es silencioso. Acuerdo se refiere a la negociación completa de las partes. Esto incluye los acuerdos orales, el uso comercial y la configuración comercial completa según corresponda. Esta sección se aplica solo si el total de todas las circunstancias que definen la oferta no da lugar a la comprensión de la duración. Así, por ejemplo, una licencia alcanzada en un entorno industrial donde, para la información particular, las licencias suelen ser horarias, diarias, semanales o mensuales, normalmente no entran dentro de esta sección porque el término ordinario para las licencias del tipo Suministrar la duración.

La Sección no trata los contratos que contienen disposiciones que definen su plazo, incluso si esos términos no especifican una fecha fija. Por lo tanto, un contrato que estipula que una licencia continúa por "la vida de la edición" o "mientras el trabajo permanezca impreso" define el término de la licencia de la misma manera que un término del contrato de, por ejemplo, diez años. El control de los términos del contrato. Por otro lado, las decisiones que interpretan la regla análoga del artículo 2 para los casos en que hay compromisos con el servicio "de por vida" o el mantenimiento "perpetuo", proporcionarán orientación sobre si un lenguaje de ese tipo en una obligación de servicios crea un término definido.

2. *Estándar para la terminación: tiempo razonable.* La regla básica es que, a falta de términos en el acuerdo que se refiera a la duración del contrato, se presume que la duración del contrato es un tiempo "razonable". Esto sigue tanto al artículo 2 existente como a la ley común.

El siguiente derecho común actual que hace que los contratos indefinidos estén sujetos a rescisión a voluntad con un aviso razonable a la otra parte. Este es un método importante para implementar los conceptos de duración del "tiempo razonable", ya que permite un método no judicial para terminar el contrato. Como se indica en la Sección 2B-624, la terminación no termina con todas las obligaciones o derechos. Por lo tanto, no termina los derechos que se han consolidado en función del desempeño anterior. Los derechos que estos incluyen en una transacción determinada, por supuesto, dependen de los términos del acuerdo.

La presunción de tiempo razonable es una base importante para tratar con innumerables tipos de transacciones involucradas en este campo. Así, por ejemplo, considere una situación en la que X obtenga una licencia exclusiva para distribuir las películas de Y Corporation en los Estados Unidos. Una presunción que hace que esta licencia sea perpetua obligaría al licenciante y licenciatario durante un período prolongado en el que el contexto comercial no justifique la presunción. El estándar de tiempo razonable permite a las partes y al tribunal, si es necesario, hacer determinaciones de qué duración es apropiada a la luz del contexto comercial.

En algunos casos, lo que constituye un término razonable puede determinarse por referencia a otra ley. En este campo, hay varias consideraciones de política federal que inciden en la duración de las licencias y que pueden tener un impacto aquí. Esto ocurre ya sea mediante la aplicación directa de la otra ley o por su influencia en la determinación de lo que es un tiempo razonable. Por lo tanto, una licencia de patente que no declara su término puede presumirse razonablemente que se extiende por nada más que la vida y la validez de la patente. Existe una premisa similar para una licencia de copyright indefinida. Sin embargo, es importante que la presunción de tiempo razonable solo se aplique si el contrato requiere actuaciones sucesivas. Esto es consistente con el Artículo 2 existente. Esta regla se limita a los casos en que una parte tiene en curso, obligaciones de desempeño afirmativo a ser entregadas a la otra parte. Estas obligaciones pueden incluir obligaciones de pago (por ejemplo, regalías) o conducta afirmativa (por ejemplo, reparación o mantenimiento). La premisa aquí es idéntica al artículo 2 actual.

3. *Efecto de la terminación.* Esta Sección aclara que la terminación ocurre bajo y con las limitaciones indicadas en 2B-624 y 2B-626. Específicamente, la terminación cancela las obligaciones ejecutivas, excepto las restricciones de uso contractuales. No termina ni afecta de otro modo los derechos conferidos en función del desempeño anterior. Por ejemplo, asume una licencia de software que sería perpetua según la subsección (2), pero con respecto a la cual el licenciante acepta una obligación indefinida de proporcionar soporte telefónico al usuario final. Las actuaciones sucesivas en esa obligación de soporte crean una situación a la que se aplica la subsección (1). Suponiendo que la licencia y la obligación de soporte son separables, si el proveedor de soporte finaliza correctamente esa obligación, puede poner fin a la obligación ejecutiva de proporcionar soporte. Eso no, sin embargo,

3. *Licencias Perpetuas.* El párrafo (2) difiere del Artículo 2 y el derecho consuetudinario, que crea un derecho o presunción potencialmente importante que favorece al licenciatario presumiendo un término perpetuo para dos tipos de licencias.

El primero implica una licencia asociada con la venta o entrega de una copia de software. Esta regla corresponde a la práctica de licenciamiento de software en general. La suposición del término perpetuo no se aplica a los servicios, tales como las obligaciones de soporte complementario, que cuando se pueden separar de la licencia subyacente, se rigen bajo la presunción de tiempo razonable general. Tampoco se aplica cuando el licenciatario tiene una obligación en curso de entregar interpretaciones afirmativas a la otra parte. Este lenguaje aclara un resultado que, según el Artículo 2 actual, ocurriría con referencia a un contrato que no conlleva "desempeños sucesivos". Una regla análoga a la del párrafo (2) se aplica a las publicaciones de propiedad intelectual en otra sección.

La segunda situación se refiere a casos en los que la información con licencia está destinada a ser incorporada a un producto para terceros. La regla reconoce las preocupaciones de dependencia que se verían afectadas por un derecho de terminación.

SECCIÓN 2B-309. DERECHOS A LA INFORMACIÓN EN PARTIDO ORIGINARIO.

(a) Entre comerciantes, si un acuerdo entre comerciantes obliga a una parte a manejar o procesar información confidencial comercial, científica o técnica de la otra parte y no autoriza la reedición de esa información, y la parte receptora tiene razones para saber que la información es confidencial y no está destinada a la republicación, se aplican las siguientes reglas:

(1) Entre las partes, la información y los resúmenes o tabulaciones basados en ella siguen siendo propiedad de la parte que entrega o, ~~en el caso de los datos comerciales, la parte a la que se refiere la información,~~ y puede ser utilizada por la otra parte solo de una manera y para los fines expresamente autorizados por el acuerdo o necesarios para su desempeño.

(2) La parte que recibe, resume o tabula la información y sus agentes deberá:

(A) ~~use el cuidado razonable para~~ actuar de manera consistente con los estándares ordinarios de la industria para mantener la información en confianza; y

(B) haga que la información que esté disponible sea destruida o entregada a la otra parte en la terminación del acuerdo de acuerdo con los términos del acuerdo o las instrucciones de esa parte.

(b) ~~En un caso no regido por la subsección (a), si se desarrolla información técnica o científica durante la ejecución de un acuerdo, como entre las partes, se aplican las siguientes reglas:~~

(1) ~~Si la información se desarrolla conjuntamente, los derechos sobre la información se mantienen conjuntamente sujetos a la obligación de cada parte de manejar la información de manera consistente con la protección de las expectativas razonables de la otra confidencialidad.~~

(2) ~~Si la información es desarrollada por uno y no está dentro del párrafo (1), la información es propiedad de esa parte, pero la otra parte puede usar la información según lo estipulado en el acuerdo.~~

(b) Esta sección no se aplica a ~~los datos transaccionales~~ o la información que las partes desean que publique el licenciatario. ~~"Los datos transaccionales" incluye o para~~ información recopilada para iniciar o mantener o llevar a cabo una relación contractual, mantenidos para efectuar o realizar un registro de una transacción, o se utiliza para describir el objeto de la transacción, o la información transaccional similar.

Ley Uniforme Fuente: Ninguna.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Registro": Sección 2B-102. "Derechos": Sección 1-201.

Votos del comité:

1. Aprobó la sección en principio.

Notas del reportero:

1. Principio general. La subsección (a) establece el principio de que, a menos que se acuerde lo contrario, la parte que entrega o la persona sobre cuyo negocio se relacionan los datos comerciales mantiene el control de los datos. Se trata de un asunto importante relacionado con casos en los que una parte transfiere datos a otra en el transcurso de la transacción y para habilitar el cumplimiento del contrato por parte de la otra parte. La regla se aplica a los casos que involucran información que no se ha divulgado al público y que es poco probable que el destinatario se libere. La presunción es que la información se recibe de manera confidencial y sigue siendo propiedad de la parte que la entrega al cesionario. En efecto, las circunstancias mismas establecen una presunción de propiedad retenida.

Ilustración 1: los contratos de Staten Hospital para Computer Company para proporcionar un programa informático y procesamiento de datos para los registros de Staten sobre tratamiento y facturación. Los datos de Staten se transfieren electrónicamente a la computadora y se procesan en el sistema de la computadora. Staten sigue siendo el propietario de sus datos. Existe la obligación de devolver los datos al final del contrato. Ver Hospital Computer Sys., Inc. v. Staten Island Hosp., 788 F. Sup. 1351 (DNJ 1992).

2. Remedios. Los recursos por incumplimiento de las obligaciones descritas en esta sección son por incumplimiento del contrato. Los remedios contractuales ordinarios se aplican al igual que las limitaciones de los remedios ordinarios.

3. Excepciones. La subsección (b) establece dos situaciones generales bajo las cuales las presunciones y obligaciones de la subsección (a) no son apropiadas según la ley o práctica actual.

SECCIÓN 2B-310. REGULACIÓN ELECTRÓNICA DEL DESEMPEÑO.

(a) En esta sección, una "restricción" significa un programa, código, dispositivo u otra limitación electrónica o física similar que restringe el uso de la información.

(b) Una parte facultada para hacer cumplir una limitación en el uso de información o restricción que no dependa de la existencia de un incumplimiento del contrato puede incluir en la información y utilizar una restricción si:

- (1) un término en el acuerdo autoriza el uso de la restricción;
 - (2) la restricción simplemente impide el uso de la información que no concuerda con el acuerdo, o con los derechos de un licenciatario en virtud de la ley de derechos de propiedad informativa que no se otorgaron al licenciatario;
 - (3) la restricción simplemente impide el uso de la información después de la expiración de la duración indicada de la licencia [[no más de 90 días] o el número establecido de usos; o
 - (4) la restricción impide el uso cuando la licencia finaliza, [que no sea el vencimiento de una duración establecida o el número de usos,] y el licenciatario da aviso razonable al licenciatario antes de evitar su uso posterior.
- (c) Las subsecciones (b) (2), (3) o (4) no autorizan una restricción que impida de manera afirmativa el acceso de la licencia a su propia información de su propio recurso sin el uso de la información del licenciatario o los derechos de propiedad informativos.
- (d) Una restricción autorizada bajo la subsección (b) no es un incumplimiento de contrato, y la parte que incluyó o usó la restricción no es responsable por ninguna pérdida creada por ella. Una restricción que impide el uso permitido autorizado por el acuerdo es un incumplimiento del contrato.
- (e) Esta sección no se opone a la sustitución o inhabilitación electrónica de una copia anterior de información por parte del licenciatario en relación con la entrega de una copia o versión nueva en virtud de un acuerdo con el licenciatario para reemplazar o actualizar la copia anterior.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato": Sección 2B-102. "Entrega": Sección 2B-102. "Electrónica": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Licencia": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Aviso": Sección 1-201. "Fiesta": Sección 1-201. "Derechos": Sección 1-201. "Término": Sección 1-201.

Notas para este borrador:

Cambios sustanciales para corresponder esta sección a las disposiciones sobre terminación en el Artículo 2 y el Artículo 2B, ninguna de las cuales requiere notificación cuando se produce la terminación del suceso acordado. Las revisiones propuestas aquí no van tan lejos, pero excluyen la notificación cuando la terminación ocurre al final del término de la licencia o el número de usos indicado (por ejemplo, el final de una licencia de doce meses).

Notas del reportero:

1. Alcance de la sección. Esta sección trata sobre las limitaciones electrónicas de uso que implican el cumplimiento de los términos del contrato al evitar incumplimientos. No implica dispositivos electrónicos utilizados para realizar una recuperación o forzar la interrupción del uso en caso de incumplimiento. Esas están cubiertas en la Sección 2B-716. Las restricciones electrónicas discutidas aquí se derivan de los términos del contrato; limitan el uso consistente con los términos del contrato o terminan una licencia en su final natural. Por supuesto, la regulación electrónica asume que el licenciatario está imponiendo una restricción que, por sí misma, es exigible. Los pocos casos notificados que se refieren a dispositivos electrónicos respaldan el uso de dispositivos electrónicos incluso en caso de incumplimiento si se divulgán al licenciatario; los casos no han considerado el uso menos invasivo de dispositivos no asociados con la aplicación de reclamos de incumplimiento.

2. Política. El principio básico es que se puede hacer cumplir un contrato. Cuando el contrato establece un límite de tiempo u otros límites para el uso de información licenciada por parte de una parte, los dispositivos electrónicos que simplemente hacen cumplir esas limitaciones son apropiados. Esto refleja una nueva capacidad importante creada por los sistemas de información digital.

3. Dispositivos pasivos o activos. Esta sección distingue entre dispositivos electrónicos activos y pasivos. Un dispositivo activo termina la posibilidad de utilizar más la información, mientras que un dispositivo pasivo simplemente excluye las acciones que van más allá de la licencia y constituirían una infracción. Los dispositivos pasivos simplemente evitan el uso no autorizado, pero dejan el tema sin modificar. Nada en esta Sección autoriza a los dispositivos activos que afecten la capacidad del titular de acceder a su propia información a través de sus propios medios que no sean la información autorizada.

4. Bases para el uso. La subsección (b) establece bases alternativas para el uso de restricciones automáticas. La sección no establece reglas exclusivas. Las leyes federales o de otro tipo (incluidas otras fuentes de derecho contractual) también pueden permitir dispositivos limitantes diseñados para hacer cumplir la información de derechos de autor y de gestión de derechos de autor. En efecto, esta sección contiene una declaración afirmativa de cuándo dichos dispositivos limitadores son exigibles por el derecho contractual, sin limitar la aplicabilidad de otros métodos.

a. Autorización de contrato. La primera opción surge si el contrato autoriza a la parte a utilizar la herramienta restrictiva. A este respecto, la autorización debe ser adicional al término del contrato que la herramienta impone.

segundo. Restricciones pasivas que previenen la infracción. La subsección (b) (2) establece que, para los dispositivos pasivos, no se requiere notificación si los componentes electrónicos limitan el uso de las limitaciones de los contratos externos o los derechos de propiedad informativos aplicables, sin deshabilitar la información. Por ejemplo, supongamos que el contrato restringe al licenciatario de la mentira a no hacer más que una copia de respaldo de una obra y que las normas aplicables de la ley de copyright proporcionan esa misma limitación. Esta subsección autoriza el uso de dispositivos para hacer cumplir esa limitación, siempre que el dispositivo no destruya la información con licencia. La restricción permitida es aquella que impone un contrato, no uno que imponga una sanción por su intento de incumplimiento. Esto es especialmente importante para los proveedores más pequeños cuya capacidad para hacer cumplir los contratos contra licenciatarios a menudo más grandes está limitada por los costos de supervisión y ejecución judicial. Las limitaciones, por ejemplo, pueden implicar un contador que se puede usar para monitorear el número de usos simultáneos o restringir el uso a un sistema acordado previamente. Aunque no se requiere notificación, el acuerdo debe respaldar la limitación electrónica. El licenciatario está protegido por el hecho de que una limitación incompatible con los derechos del licenciatario constituye una violación del contrato.

Ilustración 1: la licencia establece que no más de cinco usuarios pueden emplear el software de procesamiento de textos en cualquier momento. Un contador electrónico está incrustado en el software y, si un sexto usuario intenta iniciar sesión para uso simultáneo, a ese sexto usuario se le niega el acceso hasta que otro usuario deje de usarlo. Este dispositivo limitador es efectivo sin previo aviso o autorización contractual.

Ilustración 2: la misma situación que en la Ilustración 1, excepto que el dispositivo limitador inhabilita permanentemente el software si un sexto usuario intenta acceder. Esto no está autorizado por la subsección (b) (2).

do. Hacer cumplir los derechos de propiedad. La subsección (b) (2) también permite el uso de dispositivos pasivos que simplemente excluyen los derechos de propiedad intelectual infractores reservados al licenciatario. Simplemente evitando que el acto no requiera contrato u otro aviso. Por lo tanto, un contrato que otorga el derecho de hacer una copia de respaldo y usar una imagen digital, no trata con el derecho del licenciatario a transmitir electrónicamente copias adicionales. Un dispositivo que impide la comunicación electrónica del archivo, pero no altera o borra la imagen en caso de que se intente hacerlo, está autorizado bajo (b) (2).

re. Hacer cumplir la terminación del contrato. Las restricciones descritas en las subsecciones (b) (3) y (b) (4) tratan con restricciones que hacen cumplir la terminación de la licencia. La terminación significa el final de la licencia por razones que no sean incumplimiento. La subsección (3) corresponde al derecho básico del licenciatario a rescindir sin previo aviso, ya sea al final de la duración fija de la licencia, o al finalizar el evento acordado. Tanto el artículo 2B como el artículo 2 reconocen la terminación sin previo aviso en estos casos y no existe una razón de principios para distinguir entre la terminación aplicada por medios automáticos y cualquier otra forma de terminación. La subsección (b) (4), por otra parte, requiere un aviso si la terminación es distinta a la ocurrencia de un evento acordado.

Ilustración 3. Una licencia de software requiere pagos mensuales de \$ 1,000 con vencimiento el primer día del mes y un año con un derecho de renovación basado en un aviso por escrito antes de la expiración del plazo. El licenciatario realiza un pago con cinco días de retraso. El licenciatario usa un dispositivo electrónico para apagar el software. Esa acción no está autorizada en esta sección ya que hace cumplir un incumplimiento contractual.

Ilustración 4. Suponga que no hubo pagos atrasados, pero el licenciatario no puede notificar la renovación en el período contractual. La restricción apaga el software. Esto está cubierto por esta sección. La terminación es válida si el contrato contenía un término que autoriza esa acción, o el licenciatario o el dispositivo dieron aviso previo y razonable de terminación al licenciatario.

5. Aplicación adecuada e indebida. La subsección (c) declara lo obvio. Las acciones consistentes con un contrato no constituyen una infracción y no dan lugar a responsabilidad en virtud de este Artículo o el contrato. La sección permite la ejecución de los términos del contrato. No se ocupa de los derechos para excluir, bloquear o afectar de otra manera a otra información que es propiedad o licencia del titular de la licencia.

SECCIÓN 2B-311. TÉRMINOS DE ENVÍO. Los términos de envío como "FOB", "CIF", y similares, deben interpretarse de acuerdo con las disposiciones del Artículo 2 de esta Ley y cualquier uso o costumbre aplicable de la transacción.

Referencia cruzada de definiciones:

"Término". Sección 1-201.

Notas del reportero:

Esta sección se agregó para reflejar la eliminación del tratamiento detallado de los términos de envío encontrados en el Artículo 2. En lugar de repetir o reafirmar la variedad de disposiciones en ese estatuto o en las leyes internacionales u otras leyes aplicables, esta sección se refiere al Artículo 2 en su totalidad para proporcionar significado para dichos términos.

PARTE 4

GARANTIAS

SECCIÓN 2B-401. GARANTÍA Y OBLIGACIONES RELACIONADAS CON EL GOCE SILENCIOSO Y LA NO INFRACCIÓN.

(a) Un licenciatario de información o derechos de propiedad informativa, que no sea un financiador o el licenciatario de una patente, que es un comerciante que se ocupa regularmente de información o derechos de este tipo pero que no es un financiero, garantiza que la información y los derechos ser entregado sin la reclamación legítima de una tercera persona como infracción o similares, pero un licenciatario que proporciona las especificaciones al licenciatario debe hacer que el licenciatario sea inofensivo frente a cualquier reclamo que surja de conformidad con las especificaciones [excepto por reclamos que resultan de la falla del licenciatario para adoptar una alternativa no infractora de la cual el licenciatario tenía razones para saber].

(b) Un licenciatario garantiza que:

(1) mientras dure el contrato, ninguna persona posee un reclamo o interés en la información que surgió de una acción u omisión del licenciatario, que no sea un reclamo por infracción o similar, lo que interferirá con el disfrute de licencia de su licencia de interés; y

(2) en cuanto a los derechos otorgados exclusivamente a un licenciatario exclusivo, los derechos de propiedad informativa que son objeto de la licencia son válidos y exclusivos dentro del alcance de la licencia de la información en su conjunto en la medida en que los derechos se reconocen en ley aplicable.

(c) Las garantías en esta sección están sujetas a lo siguiente:

(1) Si los derechos de propiedad informativos están sujetos por ley a un derecho de uso público, administración colectiva o licencia obligatoria, la garantía está sujeta a dichos derechos.

(2) Las obligaciones de garantía bajo los incisos (a) y (b) (2) se aplican únicamente a los derechos que surgen de las leyes de propiedad de información de los Estados Unidos o un Estado del mismo y cualquier otro país específicamente nombrado en el alcance de la licencia.

(d) La garantía bajo esta sección será excluida o modificada solo por un lenguaje específico o por circunstancias que le otorguen al licenciatario la razón de saber que el licenciatario no garantiza que no existen reclamos en competencia o que el licenciatario pretende otorgar solo los derechos como puede tener En una transacción automatizada que no implica la revisión del registro por un individuo, el lenguaje es suficiente si es específico y visible en cuanto a ese término. De lo contrario, en otras transacciones, el idioma en un registro es suficiente si es un idioma de un tipo descrito en la Sección 2B-307 (d) (2) o si dice "No hay garantía de disfrute tranquilo o contra infracción", o palabras de Importación similar.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-211; Sección 2-312. Revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Conspicuo": Sección 2B-102. "Contrato": Sección 2B-102. "Financiero": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Derechos de propiedad informativos": Sección 2B-102. "Licencia": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Comerciante": Sección 2B-102. "Persona": Sección 1-201. "Registro": Sección 2B-102. "Derechos": Sección 1-201. "Alcance": Sección 2B-102. "Término": Sección 1-201.

Votos del comité:

a. Votado para adoptar un estándar de "razón para saber" en lugar de "conocimiento".

segundo. Rechazó una moción para prohibir el descargo de responsabilidad en los contratos de "mercado masivo".

do. Votado para mover la sección hacia las normas aplicables según el Artículo actual 2. Voto 11- 0.

re. Excepción expresa eliminada para los conductos con comentarios que indiquen que la mera entidad de transmisión pasiva está cubierta en este contexto. Vote 12 a 0.

Notas del reportero:

1. *Garantía de no infracción.* La subsección (a) contiene la garantía afirmativa de no infracción. Se toma del Artículo 2. El lenguaje utilizado aquí y en el Artículo 2 requiere que la información se entregue sin ningún tipo de reclamación de infracción o similar. Esto significa (1) que, hipotéticamente, si se utilizara la información y se ejercieran los derechos de licencia en todas las formas otorgadas por el licenciatario en el momento de la entrega, el uso no estaría sujeto a una reclamación de infracción y (2) la entrega en sí misma no infringe un derecho de propiedad informativo de un tercero que sometería al licenciatario a la responsabilidad de recibir esa entrega. En el caso de que no exista una reclamación por infracción sobre esta base, pero, por ejemplo, un contrato otorga una licencia de tres años cuando los derechos del cedente están limitados a dos años, la causa de la acción es el incumplimiento del contrato. No se infringe la garantía de infracción. La responsabilidad bajo esta garantía se acumula en función de las condiciones en el momento en que se entrega la copia.

La interpretación básica de la garantía aplicada aquí se extiende a la garantía para garantizar un uso no infractor. Esto amplía las normas existentes del artículo 2, pero ofrece una interpretación más adecuada del concepto de infracción y una mejor protección para el licenciatario. Compare *Motorola, Inc. v. Varo, Inc.*, 656 F. Supp. 716 (ND Tex. 1986).

Ilustración 1. Para ilustrar la naturaleza de esta garantía, considere una licencia de imágenes prediseñadas en virtud de la cual el licenciatario proporciona una copia de las imágenes prediseñadas y transmite al licenciatario el derecho de hacer trabajos derivados de las imágenes prediseñadas y de ejecutar o exhibir públicamente el arte para cualquier propósito. La garantía exige que el titular de la licencia autorice al licenciatario para que haya realizado la copia que entregó y para distribuir esa copia. También requiere que la supuesta licencia del trabajo derivado y los derechos de exhibición pública otorguen al licenciatario el derecho real de hacerlo sin que exista un reclamo por infracción. Esa última garantía se probaría preguntando si, en el momento de la entrega, si el licenciatario hubiera realizado un trabajo derivado y una exhibición pública, esto constituiría una infracción. Podrían hacerlo, por ejemplo,

Dado que la subsección se ajusta, salvo el texto entre corchetes, al artículo 2 existente, los comentarios a la ley existente, la Sección 2-312, el Comentario 3, aplican y describen el alcance y el efecto previstos de la subsección. La garantía la realiza solamente una persona que es un comerciante en información de este tipo. La obligación de "eximir de responsabilidad" solo se aplica en los casos en que la infracción surja como resultado del cumplimiento de las especificaciones de la licencia, no debido a las elecciones del licenciatario en la implementación de especificaciones generales o objetivos del licenciatario.

2. *No infracción y transmisión pasiva.* La obligación en la subsección (a) se refiere únicamente a los licenciantes de información y se aplica solo dentro del alcance de este Artículo. No se aplica a las personas que simplemente ofrecen servicios de transmisión, a pesar de que esos servicios pueden transmitir información de otras dos partes. En el área de infracción de derechos de autor, la cuestión de bajo qué circunstancias una entidad de transmisión tiene responsabilidad por infracción es controvertida. El artículo 2B es un estatuto contractual y no tiene ningún efecto o relación directa con las preguntas federales sobre qué actos constituyen una infracción directa o contributiva. Ver 2B-105. Esta sección establece una obligación afirmativa que, tal como está redactada, crea una garantía implícita de no infracción por parte de los licenciantes de información. Esto excluye muchos de los casos donde el problema de infracción de derechos de autor es más difícil. Sigue la premisa de la ley contractual de que los compromisos sobre la ausencia de material infractor entre dos partes en un contrato son apropiados en las transacciones en las que una parte proporciona información a otra, en comparación con los contratos de servicios que podrían (o no) constituir un contrato de acceso. Si una parte contratante particular es un "licenciatario de información" para el derecho contractual, dependerá de las circunstancias del contrato. No tiene relación con si un proveedor de transmisión pasiva tiene responsabilidad con el propietario de los derechos de propiedad intelectual.

3. *Garantía de disfrute tranquilo.* La subsección (b) (1) trata sobre cuestiones que no sean la infracción de la propiedad intelectual. El licenciatario garantiza que no interferirá con el ejercicio de derechos del licenciatario según el contrato. La no interferencia representa la esencia del contrato. Ver *General Talking Pictures Corp. v. Western Electric Co.*, 304 US 175, 181 (1938); *Spindelfabrik Suessen-Schurr v. Schubert & Salzer*, 829 F.2d 1075, 1081 (Fed.Cir.1987), cert. guardada. 484 US 1063 (1988). Esta garantía de "disfrute silencioso" proviene del artículo 2A y debe interpretarse de manera consistente con dicho artículo. Básicamente refleja el compromiso implícito del licenciatario de no actuar de una manera que menoscabe los derechos otorgados al licenciatario por el término de la licencia al interferir con el uso de la licencia.

4. *Dominio público y garantía de exclusividad.* Las subsecciones (b) (2) tratan con dos riesgos de propiedad intelectual en licencias exclusivas. Los riesgos generales de propiedad intelectual en la contratación abarcan tres cuestiones diferentes:

Riesgo de dominio público : ¿Existen derechos ejecutables en la información transferida? Esto pregunta si la información está en el dominio público y, por lo tanto, puede ser utilizada por cualquier persona que tenga acceso a ella.

Riesgo de exclusividad: si el cedente tiene el derecho exclusivo a la información o si ese derecho también está en manos de terceros (por ejemplo, cesionarios, autores conjuntos o coinventores).

Riesgo de infracción : si el transmitente puede transmitir derechos, ¿puede el titular de la licencia ejercer esos derechos sin infringir los derechos de terceros en la tecnología?

La subsección (a) trata con el riesgo de infracción. La subsección (b) (2) trata con los otros dos riesgos. Ambos son relevantes solo en contratos que pretenden otorgar derechos exclusivos, ya que cada uno se centra en si el licenciante puede otorgar dichos derechos a todos los terceros.

La validez corresponde al riesgo del dominio público. Importa especialmente si un licenciatario confía en los derechos transferidos para crear un producto para terceros. Lo contrario de la validez es que la información está en el dominio público y, por lo tanto, puede ser utilizada o recreada por cualquier persona. Véase M. Nimmer y D. Nimmer, La Ley de Derechos de Autor '10.13 [A]. Ver M & A Assoc. v. VCX, 657 F.Supp. 454 (ED Mich. 1987), af'd, 856 F.2d 195 (la falta del licenciante de colocar avisos de copyright apropiados en la garantía de título infringida por la película). La validez no es relevante para la licencia de usuario final ordinaria, ya que no afecta el derecho del titular de usar la información.

La subsección (b) (2) también trata sobre la exclusividad: el riesgo de que una parte de los derechos pueda ser conferida a otra persona. Existen derechos comunes donde co-autores o coinventores estuvieron involucrados. Alternativamente, el transmitente puede haber ejecutado una licencia previa a un tercero. En cualquier caso, mientras que una transferencia puede transmitir derechos, no puede ser más que igual a los derechos conferidos y disponibles para la transmisión por el coautor de un tercero. Dependiendo del acuerdo subyacente, la existencia de derechos comunes en otras partes puede no tener relevancia para el receptor o puede ser un límite crítico para la capacidad del titular de recuperar la inversión.

La exclusividad es un tema importante en el que un licenciatario realiza una inversión significativa en el supuesto de que sus derechos son exclusivos para otros competidores. Para las licencias no exclusivas, la cuestión de si los derechos de propiedad intelectual son **exclusivos** del licenciante es insignificante. No altera la capacidad del usuario final para seguir utilizando los derechos con licencia sin desafío. Una licencia de un copropietario otorga adecuadamente los derechos al licenciatario y la disputa cambiará a una entre los dos cotitulares para determinar la contabilización y distribución de los ingresos de la licencia.

5. *Cuestiones internacionales.* Los derechos de propiedad intelectual tienen un carácter territorial en el sentido de que se extienden solo dentro del territorio del estado que los crea, salvo que alguna deferencia internacional se produzca a través de tratados multilaterales. La subsección (c) (2) es paralela a esta faceta de la ley de propiedad intelectual y establece que las obligaciones creadas sobre la exclusividad y la infracción se extienden solo dentro de este país y a un país específicamente nombrado en el alcance de la licencia. A menos que un país sea específicamente designado de esta manera, se parte del supuesto de que el licenciante y el licenciatario solo contraen obligaciones con respecto a este país.

6. *Descargo de responsabilidad.* El Artículo 2B establece la exención de responsabilidad de las garantías según esta Sección en función del idioma del Artículo 2 existente. Esto requiere un lenguaje específico o circunstancias que indiquen que no se dan las garantías. Además, de conformidad con el enfoque general del derecho contractual como una herramienta de planificación, se proporciona un lenguaje ilustrativo a los fines del descargo de responsabilidad.

SECCIÓN 2B-402. GARANTÍAS EXPRESAS.

(a) Sujeto a la subsección (c), las garantías expresas por el licenciante se crean de la siguiente manera:

(1) Cualquier afirmación de hecho o promesa hecha por el licenciante a su licenciatario de cualquier manera, incluso en un medio para la comunicación al público, como publicidad, que se relaciona con la información y se convierte en parte de la base de la negociación crea un expreso garantía de que la información requerida en virtud del acuerdo se ajustará a la afirmación o promesa.

(2) Cualquier descripción de la información que se hace parte de la base del acuerdo crea una garantía expresa de que la información se ajustará a la descripción.

(3) Cualquier muestra, modelo o demostración de un producto final que forme parte de la base del acuerdo crea una garantía expresa de que el desempeño de la información se ajustará razonablemente al desempeño ilustrado por el modelo, la muestra o la demostración, teniendo en cuenta las diferencias entre la muestra, el modelo o la demostración y la información que se

utilizaría como aparecería ser evidente para una persona razonable en la posición del licenciatario.

(b) No es necesario para la creación de una garantía expresa que el licenciatario use palabras formales como "warrant" o "garantía", o declare una intención específica de hacer una garantía. Sin embargo, una afirmación o predicción meramente del valor de la información, una presentación o descripción de una parte de la información para ilustrar la estética o el atractivo del mercado del contenido informativo, o una declaración que simplemente sea la opinión del licenciatario o elogio de la información no crea una garantía

(c) Esta sección no crea ninguna garantía expresa para el contenido informativo publicado. Sin embargo, esto no impide la creación de una garantía expresa bajo otra ley o la creación de una obligación contractual expresa para el contenido informativo publicado. Si se establece una garantía expresa o obligación contractual para el contenido informativo publicado y se infringe, los recursos de la parte perjudicada surgen de conformidad con este artículo.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-210. Sección 2-313.

Referencia cruzada de definiciones:

"Parte agraviada": Sección 1-201. "Información": Sección 2B-102. "Licenciatario": 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Contenido informativo publicado": Sección 2B-102.

Votos del comité:

a. Se suprimió la subsección anterior (b) de que las garantías están limitadas al momento de la transferencia en base al argumento de que esto simplemente reafirma la ley actual y que el problema se puede aclarar en los comentarios.

segundo. Movimiento rechazado para limitar la sección a las partes inmediatas. Votar: 4-5

do. Moción aprobada para agregar "a excepción del contenido informativo publicado" para dejar en claro que el borrador es neutral en el desarrollo de la ley aquí. Votar: 7-3.

re. Moción adoptada para aceptar la declaración en (c) que deja el desarrollo de las obligaciones para el contenido informativo a la ley común. Votación: 6-2 (junio, 1997)

Nota del reportero:

1. *Bases de la negociación: enfoque general.* Esta sección adopta el artículo 2 existente, excepto en lo que respecta al contenido informativo publicado, en el que preserva las normas comunes de derecho común relacionadas con las obligaciones expresas sin cambiar los estándares aplicables bajo esta otra ley.

La subsección (a) conserva el estándar "base de la negociación" del artículo 2 actual y el artículo 2A. Esto permite que los tribunales y las partes se basen en un extenso cuerpo de jurisprudencia para distinguir las garantías expresas de la inflexión y otras declaraciones no ejecutorias. Si bien los casos involucran muchas determinaciones fácticas difíciles, brindan una mejor orientación que un estándar completamente nuevo. Véase, p. Ej., Fargo Machine & Tool Co. vs. Kearney & Trecker Corp., 428 F. Supp. 364 (ED Mich. 1977); Servicio Radiológico Computarizado v. Syntex, 595 F. Supp. 1495 (EDNY 1984), revisado por otros motivos, 786 F.2d 72 (2d Cir. 1986); Sys. Asociados v. McDonnell Douglas Corp., 762 F.2d 1161 (4º Cir. 1985); Consolidated Data Terminal v. Applied Digital Systems Inc., 708 F.2d 385 (9º Cir. 1983); Cricket Alley Corp. v. Data Terminal Systems, Inc., 240 Kan. 661, 732 P.2d 719 (Kan. 1987).

Si bien ha habido alguna disputa sobre el significado del estándar tradicional "base de la negociación", el concepto básico es que las afirmaciones, promesas y similares expresas se pueden hacer cumplir como garantías expresas si encajan dentro de la matriz de elementos que constituyen el negocio de las partes, pero que no son exigibles como garantías expresas si no son parte de la base del acuerdo contractual. Este estándar no requiere prueba de confianza en el sentido de que se confíe en una representación particular para hacer el trato, sino que permite una demostración más general de que las declaraciones son parte del acuerdo y son básicas para él.

2. *Bases de la negociación: publicidad.* La subsección (a) (1) se ajusta al artículo 2 existente, excepto que expresamente establece que la publicidad u otras formas de comunicación general pueden servir como base para la existencia de una garantía expresa. Esto aclara la regla; Expande el alcance de la ley de garantía expresa en algunos estados. Las declaraciones hechas en publicidad, por supuesto, se convierten en garantías expresas según los estándares aplicables a cualquier forma de declaración con respecto a la información. El simple hinchado no crea una garantía y las expresiones de hecho o promesas son garantías solo si son parte de la base del trato. Por supuesto, esto requiere que se produzca una negociación entre el licenciatario que hace las

representaciones y el licenciatario. En ausencia de tal relación, la responsabilidad por las declaraciones publicitarias, si las hubiere, no estaría bajo el derecho contractual,

3. Bases de la negociación: muestras y modelos. La subsección (a) (3) trata con muestras y demostraciones similares. Expande el artículo 2 actual haciendo referencia expresa a las garantías expresas creadas por demostraciones de un producto de información.

La subsección también se refiere a los modelos beta, que se emplean para probar productos aún no terminados. Un modelo beta puede incluir elementos que no se incluyen en el producto final y pueden incluir defectos que no se curan en el producto final. En cualquier caso, las partes esperan que el producto que se está demostrando o usado no sea representativo de lo que eventualmente será el producto y la exclusión aquí está diseñada para proteger contra el daño a cualquiera de las partes como resultado (por ejemplo, el licenciatario cree que un defecto será curado, pero no se cura; licenciatario elige eliminar un elemento en el modelo de prueba cuando produce el producto eventual).

Más generalmente, la subsección indica que las representaciones creadas por demostraciones y modelos deben ser calibradas por lo que las inferencias se comunicarían a una persona razonable a la luz de la naturaleza de la muestra. En el mundo de los bienes, mostrando una muestra de un barril de judías crudas al levantar una taza llena y permitiendo al comprador inspeccionar las comunicaciones una inferencia como un todo, mientras que una demostración de un complejo programa de base de datos que ejecuta diez archivos crea una Inferencia completamente diferente si el uso previsto del sistema es procesar diez millones de archivos. El estándar indicado aquí captura el enfoque de la mayoría de los tribunales a estos problemas.

4. Contenido informativo publicado. La subsección (c) preserva la ley actual para el contenido informativo publicado. Si bien hay muchos casos notificados relacionados con garantías expresas en bienes y con los estándares adoptados aquí, no existe una jurisprudencia para el contenido informativo publicado utilizando los estándares del Artículo 2. Este tema implica importantes intereses de la Primera Enmienda y políticas públicas generales que favorecen la promoción de la difusión pública de información. Los tribunales que se ocupan de los riesgos de responsabilidad relacionados con este tema deben equilibrar los temas del contrato con las políticas sociales más generales.

La intención es dejar sin perturbar cualquier ley existente que se ocupe de qué obligaciones se pueden crear y cómo se establecen con referencia a la información publicada. Los tribunales, si se inclinan a encontrar la responsabilidad del contrato por la información publicada, pueden hacerlo bajo cualquier teoría de derecho contractual general. Muchos concluirán que el amplio riesgo en la situación del contenido publicado y el efecto potencialmente sofocante que la imposición de la responsabilidad del contrato en ese dominio podría tener en la difusión del discurso debería inclinarse hacia la limitación o exclusión de responsabilidad en ese contexto. Sin embargo, esa disputa evoluciona en casos particulares, la mera adopción de los conceptos del Artículo 2 de las ventas de bienes a este contexto tan diferente podría arriesgarse a un cambio grande o en gran parte desconocido o un exceso de responsabilidad en un área sensible.

El término "contenido de información publicado" se enfoca en contenido de información no personalizado para usuarios finales particulares. La exclusión sigue la ley actual, que requiere algo más que una declaración general indiferenciada para expandir la responsabilidad en el mercado público de ideas y contenido. La suposición básica en la ley actual es que la responsabilidad por el contenido de la información no existe a menos que exista una relación especial o directa que la cree. No existen casos que utilicen la teoría de la garantía para información generalmente distribuida basada en conceptos de contrato y solo un pequeño número de casos bajo la teoría de otros contratos.

SECCIÓN 2B-403. GARANTÍA IMPLÍCITA: COMERCIABILIDAD Y CALIDAD DEL PROGRAMA DE COMPUTADORAS.

[Alternativa A]

(a) A menos que se excluya o se modifique, la garantía de que el programa informático entregado y el medio físico será comercializable se implica en una transacción de mercado masivo si el licenciatario es un comerciante con respecto a los programas informáticos de ese tipo.

(b) Para ser comercializable, un programa informático y cualquier medio físico en el que se entregue debe:

(1) pasar sin objeción en el comercio según la descripción del contrato;

(2) ser apto para los fines ordinarios para los cuales se distribuye;

(3) en el caso de copias múltiples, consisten en copias que son, dentro de las variaciones permitidas por el acuerdo, incluso tipo, calidad y cantidad, dentro de cada unidad y entre todas las unidades involucradas; y

(4) estar adecuadamente contenido, empaquetado y etiquetado como el acuerdo lo requiera; y

(5) se ajustan a las promesas o afirmaciones de hecho hechas en el contenedor o etiqueta, si las hubiere.

(c) En los casos que no se rijan por la subsección (a), a menos que se excluya de otra manera que se excluya o modifique, un licenciatario que sea un comerciante con respecto a programas informáticos de este tipo garantiza a su licenciatario que:

(1) cualquier medio físico en el que se entregue el programa es comercializable; y

(2) el programa de computadora entregado cumplirá sustancialmente con cualquier promesa o afirmación de hecho contenida en la documentación provista por el licenciatario en o antes de la entrega del programa.

(d) Si una garantía surge bajo la subsección (c) (2) con respecto a la documentación se determina a la luz de los estándares de la Sección 2B-402 (b). Ninguna garantía bajo la subsección (c) (2) se crea mediante una afirmación o predicción meramente del valor de la información, una exhibición o descripción de una parte de la información para ilustrar la estética o el atractivo del mercado, o una declaración que pretende ser meramente la opinión del licenciatario o elogio de la información.

(e) (e) A menos que se excluya o se modifique, pueden surgir otras garantías implícitas en el curso de la negociación o el uso del comercio.

(f) Las garantías creadas en esta sección pertenecen a la funcionalidad de un programa informático, pero no pertenecen al contenido informativo, incluida la calidad subjetiva, la estética, el atractivo del mercado, la precisión u otras características del contenido informativo, independientemente de que el contenido sea o no incluido en o creado por un programa informático.

[Alternativa B]

(a) A menos que sea rechazada o modificada, la garantía de que un programa informático entregado y un medio físico son comercializables está implícita si el licenciatario es un comerciante con respecto a los programas informáticos de ese tipo.

(b) Para ser comercializable, un programa informático y cualquier medio físico en el que se entregue debe:

(1) pasar sin objeción en el comercio según la descripción del contrato;

(2) ser apto para los fines ordinarios para los cuales se distribuye;

(3) en el caso de copias múltiples, consisten en copias que son, dentro de las variaciones permitidas por el acuerdo, incluso tipo, calidad y cantidad, dentro de cada unidad y entre todas las unidades involucradas;

(4) estar adecuadamente contenido, empaquetado y etiquetado como el acuerdo lo requiera; y

(5) se ajustan a las promesas o afirmaciones de hecho hechas en el contenedor o etiqueta, si las hubiere.

(c) A menos que sea rechazada o modificada, pueden surgir otras garantías implícitas en el curso de la negociación o el uso del comercio.

(d) Las garantías creadas bajo esta sección pertenecen a la funcionalidad de un programa informático, pero no pertenecen al contenido informativo, incluida la calidad subjetiva, la estética, el atractivo del mercado, la precisión u otras características del contenido informativo,

independientemente de que el contenido sea o no incluido en o creado por un programa informático.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-314; 2A-212. Revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Programa de computadora": Sección 2B-102. "Contrato": Sección 2B-102. "Entrega": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Contenido informativo": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Licenciente": Sección 2B-102. "Transacción en el mercado masivo": Sección 2B-102. "Comerciante": Sección 2B-102. "Software": Sección 2B-102. "Valor": Sección 1-201.

Votos del comité:

a. Rechazó una moción para agregar un lenguaje que justifique que el programa no dañe los sistemas configurados ordinarios porque no existe un "sistema ordinario" en las licencias modernas y la premisa general está cubierta por el lenguaje del artículo 2 existente presentado aquí.

segundo. Votado 10-2 para usar "mercado masivo" en esta sección, en lugar de "consumidor". (Febrero de 1997)

Notas del reportero:

El Comité debería considerar el siguiente reemplazo para el borrador actual. El reemplazo elimina la distinción de mercado masivo y enfoca los términos de la garantía en criterios relevantes y útiles en referencia al software. Corresponde a la tradición en la que se desarrolló la garantía de comerciabilidad original.

(a) Un licenciente mercantil de un programa informático garantiza al usuario final que el programa informático es razonablemente adecuado para el propósito ordinario para el cual se distribuye.

(b) Un licenciente mercantil de un programa de computadora garantiza a un minorista que

(1) el programa está adecuadamente empaquetado y etiquetado como el acuerdo o las circunstancias pueden requerir; y

(2) en el caso de copias múltiples, que las copias son, dentro de las variaciones permitidas por el acuerdo, incluso de tipo, calidad y cantidad, dentro de cada unidad y entre todas las unidades involucradas.

(c) Una garantía bajo esta sección no pertenece a la calidad, la estética, el atractivo del mercado, la precisión u otras características del contenido informativo, independientemente de si el contenido está incluido dentro o creado por un programa informático o software.

Notas generales:

1. Antecedentes y política. Las garantías del artículo 2B combinan tres tradiciones jurídicas diferentes. Una se deriva del artículo 2 y se centra en la calidad del producto. Esto se centra en el resultado entregado: un producto que se ajusta a los estándares ordinarios para productos de ese tipo. El **segundo** se deriva del derecho consuetudinario, incluidos los casos de licencias, contratos de servicios y contratos de información. Esta tradición se centra en cómo se realiza un contrato, el proceso en lugar del resultado. Las obligaciones del cedente son realizar de manera razonablemente cuidadosa y profesional. Véase Data Processing Services, Inc. v. LH Smith Oil Corp., 492 NE2d 314 (Ind. Ct. App. 1986). El **tercer** proviene de contratos de contenido informativo y, en muchos estados, contratos de servicios. Ver, por ejemplo, Snyder v. ISC Alloys, Ltd., 772 F.Supp. 244 (WD Pa. 1991); Daniel v. Dow Jones & Co., Inc., 520 NYS2d 334 (NY City Ct. 1987). Rechaza las garantías implícitas y las obligaciones implícitas de precisión en la información transferida que no sea una relación especial de dependencia. Véase Milau Associates v. North Avenue Development Corp., 42 NY2d 482, 398 NYS2d 882, 368 NE2d 1247 (NY 1977)

La jurisprudencia actual selecciona la regla aplicable en parte en función de las caracterizaciones de un tribunal acerca de si una transacción involucra bienes o no. Esta distinción no es confiable. Es innecesario e inviable en el Artículo 2B. En esta y la siguiente Sección, se establecen distinciones del Artículo 2B entre los programas informáticos, por una parte, a los cuales se aplica una garantía implícita de resultados, y la información o servicios, por otra parte, a los cuales se aplica una garantía del proceso.

La política sostiene que las garantías cualitativas centradas en el resultado y en los conceptos de comerciabilidad son apropiadas para información que se asemeja más a los productos funcionales, en este caso a los programas de computadora. Dentro de esa categoría de productos de información, se establece una distinción adicional entre el mercado de masas y otros tipos de programas informáticos.

Los dos estándares ofrecen garantías de calidad, pero se centran en diferentes puntos de referencia. La comerciabilidad hace preguntas sobre las características normales de productos ordinarios de este tipo, mientras que la garantía de la documentación se centra en los manuales, las pantallas de ayuda y los contornos del producto en particular. Para los programas de mercado masivo, las garantías cualitativas implícitas pueden basarse en una referencia a programas ordinarios del mismo tipo, ya que, por hipótesis, en el mercado de masas tales comparaciones pueden establecerse. En los programas que no son de mercado masivo, una referencia similar a menudo es insignificante e imposible de dibujar. Existe demasiada variación para preguntar de manera significativa sobre productos normales o comunes de tipo similar. En parte por esta razón, la garantía de comerciabilidad se renuncia de forma rutinaria.

2. Aplicación ampliada. Dado que esta Sección se aplica a todos los programas informáticos proporcionados a un licenciatario por un comerciante con referencia al tipo particular de programa, amplía el alcance de la garantía de calidad al incluir casos en los

que, según la ley actual, la transacción es un contrato de servicios sin garantías o con Garantías limitadas a hacer un esfuerzo razonable. Véase, p. Ej., Micro-Managers, Inc. v. Gregory , 147 Wis.2d 500, 434 NW2d 97 (Wisc. App. 1988); Data Processing Services, Inc. v. LH Smith Oil Corp. , 492 NE2d 314 (Ind. Ct. App. 1986).

Sin embargo, la garantía no se aplica cuando el contrato es el procesamiento, análisis u otros servicios de la forma en que el licenciatario simplemente utiliza un programa de computadora para llevar a cabo sus propias actividades con respecto a los datos. Se trata de casos en los que el programa en sí mismo es el objeto del acuerdo.

Ilustración 1: la Parte A alcanza una licencia con la Parte B. La Parte A transferirá sus datos a la computadora de B para su procesamiento allí. B acepta devolver varios informes y resúmenes a A. La garantía 2B-403 no aplica ya que el contrato es para el uso de la instalación de B. Según la ley actual, este es un contrato de servicios que contiene, como máximo, una garantía de conducta laboral; se rige aquí bajo la Sección 2B-404.

3. Aplicación dual. La garantía implícita en esta Sección y la garantía en la Sección 2B-404 pueden aplicarse a la misma transacción y al mismo producto de información (p. Ej., Una enciclopedia). El uno se aplicaría al programa y sus funciones, mientras que el otro se aplicaría a la precisión de los datos proporcionados al usuario final.

Ilustración 2: la Parte A tiene contratos para transferir software a la Parte B que permitirá a B procesar sus cuentas por cobrar. Ya sea que la transferencia sea por disquete o por medio de transporte electrónico a la computadora de B, se aplica la garantía implícita en esta sección. Según la ley actual, esta sería una transacción en bienes con una garantía implícita vinculada al rendimiento del producto.

Ilustración 3: Parte A licencia B para usar una copia de la Enciclopedia Marvel. Esta Sección se aplica al programa informático y al disquete, mientras que la Sección 2B-404 se aplica al contenido de la enciclopedia. Según la ley actual, este sería un contrato de información sin garantía de exactitud de la información.

4. comerciabilidad. Las transacciones de mercado masivo en programas informáticos que involucran a un licenciatario que es un comerciante en programas del tipo contienen una garantía implícita de comerciabilidad. En el mercado masivo, la idea de comparar un programa particular con otros programas de mercado masivo de tipo similar. La garantía de comerciabilidad corresponde al Artículo 2, excepto cuando la diferencia entre el software y los bienes requiere una diferencia en la formulación de la definición.

La mayoría de los acuerdos modernos (mercado masivo y otros) rechazan la garantía de comerciabilidad. Como reflejo de este hecho, hay muy pocos casos reportados que involucren comerciabilidad en cualquier industria, incluida la industria del software. La comerciabilidad mide las obligaciones de desempeño por referencia a otros productos similares, mientras que la garantía de documentación mide el desempeño según lo que dice el licenciatario acerca de su producto en la documentación, aunque el licenciatario puede no estar al tanto de los términos de la documentación y puede no formar parte del "base del trato".

Esta Sección sigue el Artículo 2 existente y limita la garantía implícita a los casos de programas proporcionados por un comerciante en programas informáticos del tipo. Esta no es una garantía hecha por el proveedor ocasional de programas informáticos.

5. Conformidad con la documentación. Para los programas que no son de mercado masivo, la garantía implícita es que el programa se ajustará sustancialmente a la documentación. Esta garantía mide el programa por referencia a lo que se dice al respecto en la documentación; difiere de una garantía expresa en el sentido de que no requiere que los detalles de la documentación se vuelvan parte de la base del acuerdo o, incluso, que el licenciatario conozca las características documentadas.

Esta garantía se deriva de la práctica comercial donde a menudo se utiliza como reemplazo de una garantía de comerciabilidad específicamente rechazada. La tendencia a confiar en una conformidad con la garantía de documentación refleja la amplia gama de variaciones involucradas en el mercado no masivo. Dada esa variación, el punto de referencia postulado por el enfoque de comerciabilidad a menudo no existe. Puede que no haya un programa de compresión de datos "ordinario" en cuanto a las características de rendimiento, excepto como el nivel más básico (por ejemplo, reduce la memoria que se requiere para almacenar datos particulares). Dado ese hecho, la comercialización no es un estándar relevante y, a menudo, no es protectora de un licenciatario en los casos en que los programas son a menudo relativamente únicos. Por ejemplo, Asuma un programa informático comercial que proporciona funciones de compresión de datos en una computadora ABC con un sistema operativo XYZ. La comerciabilidad podría preguntar si ese producto pasa sin objeción entre todos los productos de compresión de datos de todo tipo (por ejemplo, mercado masivo, sistemas basados en Windows, Apple, etc.) aunque el entorno, el enfoque y las capacidades particulares de este producto puedan ser únicos. La forma en que ese estándar protege al licenciatario no es clara y, de hecho, puede establecer estándares muy por debajo de lo que proporciona la documentación.

La subsección (d) aclara que la documentación crea una garantía, pero no en cuanto al idioma que consiste en mero puffery.

SECCIÓN 2B-404. GARANTÍA IMPLÍCITA: CONTENIDO INFORMATIVO.

(a) A menos que se excluya o modifique de otra manera y esté sujeto a las subsecciones (b) y (c), un comerciante que en una relación especial de dependencia proporciona contenido informativo en una relación especial de dependencia o que proporciona servicios dentro de este artículo para recopilar, compilar, procesar o transmita contenido informativo, le garantiza a su licenciatario que no hay inexactitud en el contenido informativo debido a que no ha ejercido el cuidado razonable y el esfuerzo profesional en su desempeño.

- (b) Una garantía no surge bajo la subsección (a) con respecto a:
- (1) la calidad, la estética o el atractivo del mercado del contenido;
 - (2) contenido informativo publicado; o
 - (3) contenido informativo en manuales, documentación o similar, que no constituye una parte importante del valor en la transacción; o
 - (4) una parte que actúa como conducto o y proporciona no solo más que servicios editoriales en la distribución de contenido informativo, si la parte distribuidora identificó que el contenido informativo fue preparado o creado por un tercero, a menos que la propia falta de el cuidado o el esfuerzo de trabajo causaron la inexactitud que resultó en la pérdida.

~~(c) La responsabilidad de un tercero que proporciona contenido informativo no se evita mediante el uso de un conducto descrito en la subsección (b) (4) o por el hecho de que el conducto no es responsable de los errores en virtud de esa subsección.~~

Fuente de Ley Uniforme: Restablecimiento (Segundo) de los Trámites 552.

Referencia cruzada de definiciones:

"Contenido informativo". Sección 2B-102. "Concesionario". Sección 2B-102. "Comerciante". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Contenido informativo publicado". Sección 2B-102. "Valor". Sección 1-201.

Acciones del Comité: Revisado sin cambio sustantivo.

Notas a este borrador: la subsección (c) y la anterior (b) (3) se eliminan como no necesarias a la luz del alcance de (b) (3).

Notas del reportero:

1. Alcance y efecto. Esta sección crea una garantía implícita aplicable a los contratos relacionados con la consultoría, el procesamiento de datos y el contenido informativo. La garantía va del licenciante al licenciatario y se centra en la precisión de los datos proporcionados cuando el proveedor adapta o personaliza su información para los propósitos del cliente o está en una relación especial de dependencia con ese cliente.

La garantía creada aquí se centra en la precisión de los datos y los informes proporcionados, pero incorpora un concepto derivado de las obligaciones relacionadas con el proceso que típicamente se encuentran en los servicios y las garantías de contenido informativo. Ningún estado actualmente impone obligaciones implícitas de resultados precisos en estos casos, y varios tribunales concluyeron que no existe ninguna garantía. Por lo tanto, la Sección amplía la protección del contrato para los licenciatarios, pero lo hace de manera consistente con la naturaleza del tema. Por ejemplo, en Milau Associates v. North Avenue Development Corp., 42 NY2d 482, 398 NYS2d 882, 368 NE2d 1247 (NY 1977) la Corte de Apelaciones de Nueva York rechazó una garantía reclamada al comentar: "[Aquellos] que contratan expertos con el propósito predominante de prestar servicios, confiando en sus habilidades especiales, no pueden esperar la infalibilidad. Las expectativas razonables, resultados no perfectos ante cualquier y todas las contingencias, se asegurarán bajo un estándar de conducta de negligencia tradicional ... a menos que las partes se hayan comprometido contractualmente a un mayor nivel de desempeño".

La garantía incorpora esa opinión y también la responsabilidad extracontractual establecida en la Restatement (Second) of Torts § 552. La actualización sobre eso: "Aquel que, en la causa de su negocio, profesión o empleo, o en cualquier otra transacción en que tiene un interés pecuniario, suministra información falsa para guiar a otros en sus transacciones comerciales, está sujeto a responsabilidad por la pérdida pecuniaria que se les haya causado por su confianza justificada en la información, si no ejerce el cuidado o la competencia razonable para obtener o comunicando la información".

2. Términos y existencia de la garantía.

a. Precisión y cuidado. La subsección (a) describe una garantía que se centra en la exactitud de los datos y los informes y garantiza que no se produjo ninguna inexactitud debido a la falta de cuidado del proveedor. Esta es la prueba de actualización. No proporciona garantías sobre la estética, la comerciabilidad o el valor de la información. Todos estos son criterios subjetivos que son inapropiados para el ámbito de la ley de garantía implícita. Si el licenciatario desea garantías sobre estos asuntos, esas garantías deben surgir por términos expresos del contrato. No pueden implicitarse porque no pueden medirse razonablemente. Además de estar claro a partir de la naturaleza de la garantía en sí, este principio se hace explícito en la subsección (b) (1).

La precisión, por supuesto, se relaciona con lo que la información pretende ser. Un contrato para proporcionar una lista de correo de direcciones actuales con no más de 10% de errores no implica una garantía implícita del 100% de precisión. Un contrato para proporcionar una estimación del número de usuarios finales de software en particular en Houston no garantiza que la estimación sea correcta, sino simplemente que se trata de un presupuesto. De manera similar, un acuerdo para proporcionar una cifra de índice de acciones publicada requiere que el número de índice describa con precisión el número en sí, no necesariamente que el cómputo de ese número sea correcto. (CITAR)

Una inexactitud no establece, por sí misma, un incumplimiento de la garantía. La inexactitud con la que se ejecuta la garantía consiste en una inexactitud producida por la falta de esfuerzo o de un cuidado razonable. Esto sigue el estándar de actualización y la práctica comercial ordinaria. Véase Rosenstein v. Standard and Poor's Corp., 1993 WL 176532 (Ill. App. 26 de mayo de 1993) (responsabilidad por los datos inexactos probados en Reexpresión a la luz de la exención de responsabilidad contractual); Milau Associates v. North Avenue Development Corp., 42 NY2d 482, 398 NYS2d 882, 368 NE2d 1247 (NY 1977); Micro-Managers, Inc. v. Gregory, 147 Wis.2d 500, 434 NW2d 97 (Wisc. App. 1988).

segundo. Comerciantes La garantía se aplica solo a las personas que son comerciantes en la información particular que proporciona el contexto. Cuando se trata de un comerciante, el titular de la licencia tiene la expectativa legítima de que los errores no se crean por falta de cuidado. Al tratar con personas que no están en el negocio de tratar con el tipo particular de información, sin embargo, esa expectativa no es implícitamente razonable; para existir, debe hacerse expresivo.

do. Relación especial de dependencia. La garantía surge solo si la información se proporciona en el contexto de una relación especial de dependencia. Este lenguaje sigue el enfoque de la mayoría de los casos que aplican el estándar de Restatement e identifica la transacción de creación de garantía como algo que involucra algo más que simplemente hacer que la información esté disponible en general. No requiere una relación fiduciaria, pero requiere un contexto que conlleve indicios de dependencia especial. La jurisprudencia en la Reexpresión proporciona orientación aplicable. Véase, en general AT Kearney v IBM, - F. 3d - (9. ° Cir 1997.); Daniel v. Dow Jones & Co., Inc., 520 NYS2d 334 (Ciudad de Nueva York, Ct. 1987) (el servicio de noticias electrónico no es responsable ante el cliente, la distribución era más un periódico que una relación de consultoría) ;

Esto excluye la responsabilidad implícita de la garantía por la información distribuida al público. Este concepto se hace explícito en la subsección (b) (2). El "contenido informativo publicado" se refiere a la información disponible sin personalización para un licenciatario particular y donde no existe una relación especial de dependencia. El contenido informativo publicado es un material disponible en una forma estandarizada para un público definido por el material involucrado. Esta exclusión refleja la gran mayoría de la jurisprudencia en la actualización y los valores modernos de no inhibir el flujo de contenido. Los valores de la política provienen en parte de consideraciones de la Primera Enmienda, pero también de las normas sociales sobre el valor de la información y de alentar su distribución.

Ilustración 1: Sam abre un sitio web que ofrece información disponible sobre restaurantes por una pequeña tarifa mensual para los suscriptores. Un elemento de información referente al Restaurante A es incorrecto y un suscriptor tiene una mala experiencia debido al error. El sitio web de Sam contiene contenido informativo publicado y no genera ninguna garantía ni responsabilidad resultante. Lo mismo ocurriría con una reseña de un restaurante en el New York Times.

Ilustración 2: Sam, un experto en restaurantes, tiene contratos con Able para proporcionar consejos sobre qué restaurantes deben incluirse en el libro de Able sobre los restaurantes de Chicago "más rentables". Sam comete un error negligente al proporcionar una lista de restaurantes. Sam tiene responsabilidad bajo esta garantía en cuanto a Able, ya que la información no es "contenido informativo publicado" sino que se adaptó a los fines específicos del cliente específico. Sin embargo, cuando se publica el libro, no existe ninguna garantía para el proveedor para el usuario final ya que el libro es contenido informativo publicado.

El problema es importante para los sistemas de información análogos a los periódicos y se tratan como tales aquí a los fines del derecho contractual. Ver Daniel v. Dow Jones & Co., Inc., 520 NYS2d 334 (NY City Ct. 1987). "La tecnología está transformando rápidamente la industria de la información. Una base de datos computarizada es el equivalente funcional de un proveedor de noticias más tradicional y la aplicación inconsistente de una responsabilidad [habilitadora] de un estándar inferior [para] un distribuidor de noticias electrónico ... que la que se aplica a una biblioteca pública, librería o puesto de periódicos impondría una carga indebida al libre flujo de información ". Cubby, Inc. v. CompuServ, Inc., 3 CCH Computer Cases & 46,547 (SDNY 1991).

3. Exclusiones. La subsección (b) enumera varias exclusiones de la garantía.

a. Estética y contenido publicado. La subsección (b) (1) aclara que esta no es una garantía de calidad estética, sino precisión. La subsección (b) (2) exime expresamente el contenido informativo publicado. Ambos puntos, aunque podrían inferirse de los términos de la garantía en sí y se agregaron para mayor claridad sobre la base de las sugerencias de un licenciatario involucrado con problemas de entretenimiento.

segundo. Conductos La subsección (b) (4) establece como una jurisprudencia del principio de derecho contractual que mantiene al editor indemne de reclamos basados en inexactitudes en materiales de terceros que simplemente son distribuidos por él. En parte, esto se debe a las preocupaciones acerca de la libertad de expresión y al hecho de que el comercio de información está libre del gravamen de responsabilidad cuando terceros desarrollan la información. En casos de conducta egregia, se aplican los principios ordinarios de negligencia. Como asunto contractual, el mero hecho de proporcionar un conducto para los datos de terceros no debería crear una obligación de garantizar el cuidado ejercido en referencia a los datos proporcionados por el tercero. Ver Winter v. GP Putnam's Sons , 938 F.2d 1033 (9^a Cir. 1991).

SECCIÓN 2B-405. GARANTÍA IMPLÍCITA: PROPÓSITO DEL LICENCIATARIO; INTEGRACIÓN DE SISTEMA.

(a) A menos que se excluya o se modifique, y salvo que se disponga lo contrario en la subsección (ba), si un licenciatario en el momento de la contratación tiene razones para conocer cualquier propósito particular para el cual se requiere la información y que el licenciatario particular confía en la habilidad o el juicio del licenciatario para seleccionar, desarrollar o suministrar información adecuada, (1) existe una garantía implícita de que la información será adecuada para tal fin.

(b) a menos que, (2) de todas las circunstancias, parezca que el licenciatario debía ser pagado por el monto de su tiempo o esfuerzo, independientemente de la adecuación de la información de aptitud, en cuyo caso, la garantía implícita es que el informante no habrá fracasado en lograr el propósito particular del licenciatario como resultado de la falta de cuidado razonable y esfuerzo profesional del licenciatario para lograr ese propósito.

(a) A menos que esté excluido o modificado y salvo con respecto a la calidad, la estética o el atractivo del mercado del contenido informativo, si un licenciatario al momento de la contratación tiene motivos para conocer un propósito particular para el cual se requiere la información y el licenciatario particular está confiando en la habilidad o el juicio del licenciatario para seleccionar, desarrollar o proporcionar una información adecuada:

(1) existe una garantía implícita de que la información será adecuada para ese fin si, de todas las circunstancias, parece que el contrato fue por un precio que no se pagaría por completo si el producto final no es adecuado para el propósito particular : pero

(2) si, de todas las circunstancias, parece que el licenciatario debía ser pagado por la cantidad de su tiempo o esfuerzo, independientemente de la idoneidad del producto final, existe una garantía implícita de que no hay incumplimiento de la licencia de la licencia propósito particular causado por el fracaso del licenciatario para ejercer un cuidado razonable y un esfuerzo laborioso para lograr el propósito del licenciatario en su desempeño.

(cb) La subsección (a) y (b) no se aplica a:

(1) la calidad subjetiva, la estética o el atractivo del mercado del contenido informativo; o

(2) o al contenido informativo publicado excepto eso. Sin embargo, las subsecciones sí se aplican a la selección entre copias de diferentes contenidos informativos publicados existentes para los fines de un licenciatario en particular.

(dc) Si un acuerdo requiere que un licenciatario proporcione o seleccione un sistema integrado que consiste en programas de computadora, hardware o componentes similares y el licenciatario tiene razones para saber que el licenciatario confía en la habilidad o el juicio del licenciatario para seleccionar los componentes del sistema, existe una garantía implícita adicional de que los componentes seleccionados funcionarán juntos como un sistema.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-315; 2A-213. Sustancialmente revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Programa de computadora": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Contenido informativo": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Contenido informativo publicado": Sección 2B-102.

Acción del Comité:

a. Consenso para ampliar esta sección para cubrir toda la información con la posibilidad de una excepción o un tratamiento especial para el contenido informativo publicado y el fabricante / editor.

Notas para este borrador: revisado para reflejar las preocupaciones de la licencia. Presume la regla del artículo 2 a menos que las circunstancias indiquen que se pretendió un contrato de servicios.

Nota del reportero:

1. Enfoque general. Esta Sección concilia varias líneas de jurisprudencia diversas en industrias de información y un problema no resuelto con respecto al software de computadora según el Artículo 2 actual. También crea, en la subsección (c), una nueva garantía implícita que no existe bajo ninguna ley actual.

La Sección aborda un problema que se encuentra en los contratos de desarrollo y diseño: si la obligación implícita (si no es rechazada) es una obligación de producir un resultado (presente en las ventas de bienes) o de esforzarse por lograr un resultado (contratos de servicios). En casos de software, la diferencia se basa en si un tribunal considera que la transacción involucra bienes (resultado) o servicios (esfuerzo). Los casos reportados se dividen, a menudo encendiendo las impresiones subjetivas de la corte. Compare USM Corp. v. Arthur Little Systems, Inc., 28 Mass. App. 108, 546 NE2d 888 (1989) (bienes); Neilson Business Equipment Center, Inc. v. Italo Monteleone, MD, 524 A.2d 1172 (Del. 1987) (bienes) con Micro-Managers, Inc. v. Gregory, 147 Wis.2d 500, 434 NW2d 97 (Wisc. App. 1988) (servicios); Wharton Management Group v. Sigma Consultants, Inc., 1990 WESTLAW 18360, aff. 582 A.2d 936 (Del. 1990) (contrato de servicios); Data Processing Services, Inc. v. LH Smith Oil Corp., 492 NE2d 314 (Ind. Ct. App. 1986) (servicios).

Dado que todos los contratos de desarrollo de software están cubiertos por el Artículo 2B, se adopta un enfoque diferente en la subsección (a) para determinar qué tipo de obligación implícita es apropiada. La sección supone que (en un caso apropiado) se aplican las reglas del Artículo 2. Esto protege por completo al licenciatario. Para acomodar la existencia de los formatos de contrato de servicios, el efecto identifica directamente un factor consistente que indica que es verdadero. El presunto modelo del Artículo 2 se altera si el acuerdo depende del pago del tiempo y el esfuerzo invertidos (servicios similares) independientemente de la finalización de un producto.

Por supuesto, el control expreso de los términos del contrato sobre cualquiera de las variaciones de la garantía implícita.

2. Garantía de aptitud física. La subsección (a) (1) adopta el lenguaje del Artículo 2-305 existente.

Esta garantía implícita obliga al proveedor a cumplir con las necesidades conocidas de la licencia si las circunstancias indican que el licenciatario confía en la experiencia del proveedor para lograr este resultado. Hay muchos contratos de desarrollo y otras situaciones en las que no existe tal dependencia. Por ejemplo, un contrato que requiere un desarrollo de información para las especificaciones definidas A y B puede no obligar al proveedor a lograr la aptitud para el propósito de la licencia. Los términos expresos del contrato indican que el enfoque está en los criterios específicos y que no hay dependencia del proveedor sobre si cumplir esas especificaciones cumplirá con las necesidades aplicables, la obligación básica del licenciatario es conformarse al acuerdo y cumplir con las especificaciones.

Por supuesto, sin embargo, en esta ilustración, si el comprador confió en el licenciatario para proponer especificaciones apropiadas, esto podría indicar una dependencia adecuada bajo esta sección para establecer la garantía implícita.

3. Servicios y garantía. Esta sección no anula la ley general de contratos de servicios para estándares de desempeño en ese contexto. Según esa ley, el proveedor del servicio no garantiza la adecuación a menos que se comprometa expresamente a hacerlo. Véase Milau Associates v. North Avenue Development Corp., 42 NY2d 482, 398 NYS2d 882, 368 NE2d 1247 (NY 1977). La subsección (a) (2) propone un estándar para determinar cuándo un contrato requiere servicios, en lugar de un resultado. Otros criterios o condiciones también pueden indicar que las partes tenían la intención de una obligación de servicios y la norma delineada en la subsección (a) (2). Un servicio puro o un contrato de acceso no está cubierto por esta garantía implícita.

4. Estética y apelación de mercado. Esta sección no se limita a las transacciones que implican el desarrollo y diseño de programas informáticos. En otras áreas, la suposición del contrato de servicios se aplica habitualmente. Más importante aún, la obligación implícita de aptitud física nunca es apropiada según la práctica actual o la jurisprudencia en referencia a la estética, el atractivo del mercado y similares. Aquí, la relación obliga a la parte a un esfuerzo, no a un resultado a menos que se exprese una obligación expresa y contraria en el acuerdo. Ese enfoque es, por supuesto, común en las industrias de publicación y entretenimiento.

5. Integración del sistema. La subsección (c) proporciona una garantía implícita de integración del sistema. Esto difiere del concepto de fitness, pero está estrechamente relacionado con ese concepto. La obligación es que los componentes seleccionados realmente funcionen como un sistema. Ese es un paso adicional más allá del hecho obvio de que los componentes en sí mismos deben ser funcionalmente separados de manera consistente con el contrato.

SECCIÓN 2B-406. DESCARGO DE RESPONSABILIDAD O MODIFICACIÓN DE LA GARANTÍA.

(a) Las palabras o conductas relevantes para la creación de una garantía expresa y las palabras o conductas que tiendan a negar o modificar una garantía expresa deberán interpretarse siempre que sean razonables y coherentes entre sí. Sujeto a la Sección 2B-301 con respecto a la libertad condicional o la evidencia extrínseca, la renuncia o modificación es inoperativa en la medida en que tal construcción no sea razonable.

(b) A menos que se especifique lo contrario en la subsección (c), para denegar o modificar una garantía implícita o cualquier parte de ella, que no sea la garantía en la Sección 2B-401, se aplican las siguientes reglas:

- (1) El lenguaje de la exención de responsabilidad o la modificación de la limitación debe estar en un registro.
- (2) Para rechazar o modificar una garantía implícita según la Sección 2B-403 o 2B-404, el lenguaje que menciona "calidad" o "comerciabilidad" es suficiente para la Sección 2B-403, y un lenguaje que menciona "precisión" o palabras de Una importación similar es suficiente para la Sección 2B-404.
- (3) Para rechazar o modificar una garantía implícita que se derive de la Sección 2B-405, es suficiente indicar: "No hay garantía de que esta información o mis esfuerzos cumplirán con ninguno de sus propósitos o necesidades particulares", o palabras de importación similar .
- (4) En una licencia de mercado masivo: (A) el lenguaje en un registro que rechaza o modifica una garantía implícita debe ser visible; y (B) para rechazar todas las garantías implícitas, aparte de la garantía según la Sección 2B-401, el idioma en un registro es suficiente si dice: "Excepto por las garantías expresas establecidas en este contrato, de haberlas, esta [información] [programa informático] se proporciona con todas las fallas, y el riesgo completo en cuanto a calidad, rendimiento, precisión y esfuerzo satisfactorios es con el usuario "," o palabras de importación similar.
- (5) No obstante cualquier otra disposición de esta subsección, el lenguaje suficiente para rechazar o modificar la garantía implícita de comerciabilidad bajo los Artículos 2 o 2A es suficiente para negar o modificar las garantías bajo las Secciones 2B-403 y 2B-404, y un lenguaje suficiente para negar o modificar una garantía de adecuación para un propósito particular según el Artículo 2 o 2A es suficiente para rechazar o modificar la garantía bajo la Sección 2B-405.
- (c) Sin perjuicio de la subsección (b), se aplican las siguientes reglas:
- (1) A menos que las circunstancias indiquen lo contrario, todas las garantías implícitas, que no sean la garantía en la Sección 2B-401, son rechazadas por:
- (A) [excepto en una transacción de consumo,] mediante expresiones como "tal cual", "" con todas las fallas "u otro lenguaje que, en el entendimiento común, llame la atención del licenciatario a la exclusión de las garantías y aclara que no hay garantía implícita ; o y
- (b) idioma en un registro que establece: "A excepción de las garantías expresas establecidas en este contrato, si corresponde, esta [información] [programa de computadora] se proporciona con todas las fallas, y todo el riesgo en cuanto a calidad, rendimiento, precisión satisfactoria , y el esfuerzo es con el usuario ", o palabras de importación similar.
- (2) No hay garantía implícita con respecto a un defecto que antes de entrar al contrato era conocido, descubierto o revelado al licenciatario, o que habría sido descubierto por el licenciatario si utilizara una oportunidad razonable proporcionada a antes de firmar el contrato para examinar, inspeccionar o probar la información o una muestra de la misma, a menos que el licenciatario no tuviera conocimiento del defecto después del examen y el licenciatario supiera que existía en ese momento.
- (3) Una garantía implícita también puede excluirse o modificarse según el curso de negociación o el curso de rendimiento o el uso del comercio.
- (d) Si un contrato requiere un desempeño continuo o una serie de desempeños por parte del licenciatario, el lenguaje de exención de responsabilidad que cumple con esta sección es efectivo con respecto a todas las actuaciones que ocurren después de la formación del contrato.

(e) Los recursos por incumplimiento de la garantía pueden estar limitados de acuerdo con las Secciones 2B-703 y 2B-705. las disposiciones de este Artículo sobre liquidación o limitación de daños y perjuicios y sobre la modificación contractual del recurso.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-214. Revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Programa de computadora": Sección 2B-102. "Conspicuo": Sección 2B-102. "Contrato": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Licenciente": Sección 2B-102. "Licencia de mercado de masas": Sección 2B-102. "Registro": Sección 2B-102.

Votos del comité:

a. Moción aceptada para eliminar el requisito de notoriedad para los descargos de responsabilidad del mercado no masivo.

segundo. Rechazó una moción para eliminar la visibilidad de los contratos de mercado masivo.

do. Rechazó una moción para eliminar el ex (b) (5) por un voto de 3 a 6.

re. Aceptó una moción para eliminar el ex (b) (6) por un voto de 6 -4 con la capacidad de reescribir.

mi. Se eliminó la referencia al uso del comercio en el ex (b) (5). Votar: 8 - 2.

F. Adoptó una moción para restringir el lenguaje "como está" para excluir la garantía de aptitud existente, porque en ese momento esa garantía creó una obligación de servicios. Votar: 6- 3.

gramo. Moción adoptada para usar el mercado masivo, en lugar de la idea de consumidor. Vote: 8-2 (diciembre de 1996)

marido. Moción rechazada para aprobar el Artículo 2 idioma que excluye la exención de responsabilidad por daños consecuentes por lesiones personales. Votar: 2-8.

yo. Moción aceptada de que un término visible no es un término de denegación bajo el ex 2B-308. Votar: 9-1

j. Votado 7-6 para usar el mercado masivo, en lugar de consumidor en esta sección. (Febrero de 1997).

Tema seleccionado:

¿Debería este artículo volver a la ley existente y exigir que un descargo de responsabilidad en un registro sea visible, pero permitir renuncias que no están en un registro a la luz de la concesión de contratos orales?

Nota del reportero:

1. Estructura y política general. Esta sección reúne varias normas y disposiciones de orientación en relación con el descargo de garantías. Como en el artículo 2 actual, el tratamiento del descargo de responsabilidad de las garantías relacionadas con la infracción no está en esta Sección, pero está contenido en la Sección 2B-401.

El enfoque general de las obligaciones de garantía y las renuncias de responsabilidad en este Artículo corresponde al enfoque existente en el Artículo 2 y el Artículo 2A. Las garantías expresas son difíciles de negar ya que, por definición, son parte del trato. Más allá de eso, la legislación estadounidense moderna reconoce la capacidad de una parte para negar o delimitar garantías implícitas. Esto refleja el hecho de que las garantías son predeterminadas, en lugar de las reglas obligatorias o inmutables. El descargo y la limitación de las garantías son parte integral del paradigma de elección del contrato bajo el cual se produce el comercio y de la capacidad de una parte para elegir los términos bajo los cuales comercializa los productos de información y el riesgo que elige asumir.

Las disposiciones de esta sección no alteran las leyes y reglamentos de protección al consumidor que puedan ser aplicables. Vea la sección 2B-104.

2. Garantías expresas. La subsección (a) repite la ley actual del Artículo 2, llevando esa ley a otras transacciones cubiertas por este Artículo, pero no dentro de la UCC bajo el Artículo 2 existente. Utiliza un lenguaje moderno de "renuncia" y "modificación", en lugar del Artículo actual 2 idioma, sin cambio sustantivo.

3. Descargo de responsabilidad de las garantías implícitas: Reglas generales. La subsección (b) reúne varias disposiciones que tratan de renuncias a garantías implícitas distintas de la garantía relacionada con la infracción y el disfrute tranquilo. Diferencia

entre renuncias de mercado masivo y no masivo y modificaciones de la garantía. El tratamiento específico de las licencias de mercado masivo se encuentra en la subsección (b) (4).

a. Registro requerido. El artículo 2B se desvía de la ley existente y, a excepción de las situaciones señaladas en la subsección (c), exige que un descargo de responsabilidad de una garantía implícita esté en un registro. El artículo 2 hace uso de un registro opcional. El requisito aumenta la probabilidad de que el descargo se llame a la atención de la otra parte y proporciona una forma de prescripción de fraude contra las reclamaciones fraudulentas de que se produjo una renuncia.

segundo. Conspicuidad Con excepción de las licencias de mercado masivo, el artículo 2B no exige que se haga notar un descargo de responsabilidad. Fuera del mercado masivo, este requisito a menudo es superfluo y proporciona una trampa para las personas que redactan contratos que luego se encuentran que no han cumplido con las normas aplicables para que el lenguaje sea visible. El artículo 2 en la ley actual requiere un descargo de responsabilidad visible solo si la renuncia es por escrito.

do. Garantías de comerciabilidad y precisión. La subsección (b) (2) sigue la ley actual y proporciona un lenguaje que basta para negar la comerciabilidad, la calidad y las garantías de precisión. Es importante destacar que, como en el artículo 2 existente, el idioma especificado no es obligatorio. Este lenguaje funciona, pero otro lenguaje también funciona si logra razonablemente el propósito de indicar que la garantía pertinente no se da en el caso particular.

re. Garantía de fitness. La subsección (b) (3) sigue la ley actual y proporciona un lenguaje adecuado para rechazar la garantía bajo la Sección 2B-405. El lenguaje utilizado en este Artículo es más explícito que el autorizado en el Artículo 2. Al igual que en el Artículo 2 existente, el idioma especificado no es obligatorio. Este lenguaje funciona, pero otro lenguaje también puede funcionar si logra razonablemente el propósito; ese propósito es para indicar que la garantía pertinente no se da en el caso particular.

mi. Artículo 2 y 2A Descargos de responsabilidad. La subsección (b) (5) establece la validez entre artículos del lenguaje de exención de responsabilidad. La intención es evitar que las partes tengan que hacer determinaciones a priori sobre el alcance del Artículo 2B o la cobertura del Artículo 2. En efecto, el lenguaje adecuado para rechazar una garantía según el artículo único es adecuado para rechazar la garantía equivalente bajo la otra.

4. Descargo de responsabilidad de Mass Market. La subsección (b) (4) proporciona reglas especiales con referencia a renuncias a los mercados masivos. Sujeto a las disposiciones de la subsección (c), un descargo de responsabilidad en un entorno de mercado masivo debe ser visible y en un registro. Si la intención es renunciar a todas las garantías en una sola oración, la subsección establece una renuncia de idioma común basada en las propuestas de la industria del software como un medio para dar más información al consumidor sobre lo que se niega. Es importante destacar que, como en el artículo 2 existente, el idioma especificado no es obligatorio. Este lenguaje funciona, pero otro lenguaje también funciona si logra razonablemente el propósito de indicar que las garantías no se dan en el caso particular.

5. "Tal como está" Descargo de responsabilidad. La subsección (c) (1) trata el efecto del lenguaje o las circunstancias que indican que el producto de información se proporciona "tal cual". Sigue el lenguaje existente del Artículo 2, proporcionando a las partes un medio para realizar negocios sin dar garantías de calidad. El lenguaje "como está" no necesita estar en un registro. No es efectivo con respecto a la garantía de infracción a menos que las circunstancias o el idioma satisfagan el estándar establecido en la Sección 2B-401. Al igual que con todas las disposiciones de la subsección (c), esta sección reemplaza los requisitos de la subsección (b), excepto según se indique.

El lenguaje entre corchetes plantea la importante cuestión de si las transacciones de "como es" deberían permitirse en las transacciones de mercado masivo. La ley actual en el artículo 2 no exime a las transacciones de consumo o de mercado masivo de la capacidad de usar este lenguaje para proporcionar información sin garantías cualitativas. No parece existir una justificación clara para exigir una desviación del artículo 2 existente sobre este punto. Sin embargo, no está claro si el Comité todavía ha abordado la cuestión y se presentan los corchetes para plantear el problema.

6. Exclusión de garantías por inspección o circunstancias generales. La subsección (c) (2) (3) se toma del artículo 2 existente con modificaciones para reflejar las circunstancias presentes en las transacciones de información y especialmente las transacciones que involucran programas informáticos.

a. Inspección y divulgación. Como en el Artículo 2, un proveedor de información no es responsable por defectos que hayan sido 1) conocidos o revelados a la otra parte, o 2) podrían haber sido descubiertos en una inspección razonable si la oportunidad de inspeccionar estuviera disponible. Sobre el tema de la inspección, el lenguaje de este principio de exclusión se modificó del artículo 2 existente para reflejar las realidades de la inspección en sistemas complejos de programas informáticos y para aclarar que la oportunidad de inspección debe ser anterior al contrato, ya que se relaciona con la existencia o no -existencia de garantías en ese contrato.

segundo. Curso de Negociación, etc. La subsección (c) (3) se toma del Artículo 2 existente. Se sugiere la reinclusión de la exclusión por "uso comercial" como un medio de armonización con la ley existente y por razones sustantivas. Según la Sección 2B-402, se puede crear una garantía implícita mediante el uso de comercio y la exclusión por el mismo medio que sea apropiado.

7. La subsección (e) se ajusta al artículo 2 actual.

SECCIÓN 2B-407. MODIFICACIÓN DEL PROGRAMA DE COMPUTADORAS. La modificación de un programa informático por parte de un licenciatario que no se haya realizado utilizando una capacidad del programa destinada a ese fin en el curso normal de funcionamiento del programa, invalida cualquier garantía, expresa o implícita, con respecto al rendimiento de la copia modificada del programa , pero no la copia no modificada. Se produce una modificación si un licenciatario altera el código, elimina el código o agrega código al programa de computadora.

Ley Uniforme Fuente: Ninguna

Referencia cruzada de definiciones:

"Programa de computadora". Sección 2B-102. "Dupdo". Sección 2B-102. "Concesionario". Sección 2B-102.

Notas del reportero:

1. Alcance. Este método para perder la protección de la garantía solo se aplica a las garantías relacionadas con el rendimiento o los resultados del software. No se aplica a las garantías de título y de no infracción. Más importante aún, la anulación de las garantías de rendimiento se extiende solo a la copia modificada. Si el defecto existía en una copia no modificada, las modificaciones no tienen efecto.

2. Política. La base de la disposición radica en el hecho de que debido a la complejidad de los sistemas de software, los cambios pueden causar resultados inesperados e inciertos. La complejidad de la empresa de software significa que a menudo no será posible demostrar hasta qué punto un cambio en un aspecto de un programa alteró su desempeño en relación con otros aspectos.

3. aplicación La sección sigue una práctica común. Anula las garantías de si la modificación está autorizada o no a menos que el contrato, o un acuerdo, indique que la modificación no altera las garantías de rendimiento. La sección cubre los casos en que el licenciatario realiza cambios en el programa que no son parte de las opciones del programa. Por lo tanto, si un usuario emplea la capacidad incorporada de un programa de procesamiento de textos para adaptar un menú de opciones adecuado para el uso del usuario final, esta sección no se aplica. Si, por otro lado, el usuario final modifica el código de una manera no disponible en las opciones del programa, esa modificación anula todas las garantías de rendimiento en cuanto a la copia alterada.

SECCIÓN 2B-408. CUMULACIÓN Y CONFLICTO DE GARANTÍAS.

Las garantías, ya sean expresas o implícitas, deben interpretarse como consistentes entre sí y como acumulativas, pero si tal construcción no es razonable, la intención de las partes determinará qué garantía es dominante. Al determinar esa intención, se aplican las siguientes reglas:

- (1) Las especificaciones exactas o técnicas desplazan una muestra o modelo inconsistente, o un lenguaje general de descripción.
- (2) Una muestra desplaza el lenguaje general de descripción inconsistente.
- (3) Las garantías expresas desplazan las garantías implícitas incoherentes que no sean la garantía implícita según la Sección 2B-405 (a).

Fuente de ley uniforme: § 2-317.

Acción del Comité: Aprobado en principio.

Nota del reportero: esta sección sigue el artículo 2 existente, excepto que la referencia a una muestra no se limita a las muestras de "un volumen existente".

SECCIÓN 2B-409. BENEFICIARIOS DE LA GARANTÍA DE TERCEROS.

(a) Excepto por el contenido informativo publicado, una garantía a un licenciatario se extiende a las personas en cuyo beneficio el licenciatario pretende suministrar la información y que

legítimamente usa la información en una transacción o aplicación del tipo en que el licenciatario pretende que la información sea usado.

(b) A los efectos de la subsección (a), se considera que un licenciatario en una transacción de consumidor ha tenido la intención de suministrar la información a todas las personas de la familia o familia inmediata del titular de la licencia si fuera razonable esperar que la persona usara legítimamente la información.

(c) Una renuncia o modificación de una garantía, derechos o recursos que sea efectiva contra el licenciatario es efectiva contra cualquier tercero bajo esta sección.

(d) La intención expresa de un licenciatario de excluir o limitar los terceros beneficiarios excluye cualquier obligación o responsabilidad contractual con terceros que no sean las personas descritas en la subsección (b).

Referencia cruzada de definiciones:

"Consumidor". Sección 2B-102. "Transacción del consumidor". Sección 2B-102. "Dupdo". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Contenido informativo". Sección 2B-102. "Concesionario". Sección 2B-102. "Licenciatario". Sección 2B-102. "Fiesta". Sección 1-201. "Persona". Sección 1-201. "Contenido informativo publicado". Sección 2B-102. "Derechos": Sección 1-201.

Acción del Comité:

a. Rechazó una moción para prohibir el descargo de daños consecuentes por lesiones personales. Votar: 2 - 8.

segundo. Revisado sin comentario o cambio sustancial.

Notas del reportero:

1. Enfoque y política. Esta sección define los conceptos de terceros beneficiarios según la legislación contractual. Adopta un enfoque basado en la teoría de derecho contractual del "beneficiario previsto" y en la *actualización (Segunda) de los Accidentes* § 552 que trata del alcance de la exposición de responsabilidad a terceros realizada por un proveedor de información. Expande ambos conceptos aplicados a los usos del hogar. Para una discusión moderna sobre los problemas de los beneficiarios, ver *Artwear, Inc. v. Hughes*, 615 NYS2d 689 (1994).

Al tratar con un producto de información, la Corte Suprema de California adoptó el concepto de *Restatement* y, en *Bily v. Arthur Young & Co.*, 3 Cal. 4to 370, 11 Cal. Rptr. 2d 51, 834 P2d 745 (1992), comentó:

Al limitar lo que de otro modo sería una responsabilidad ilimitada a las personas a quienes se pretende beneficiar, la regla de actualización requiere que el proveedor de información tenga conocimiento de posibles reclamos de terceros, lo que le permite determinar el alcance potencial de su responsabilidad y hacer que sea racional Decisiones con respecto a la empresa.

El tema básico es que, al tratar con la información, imponer responsabilidad conforme a las teorías relacionadas con el contrato, el proveedor de información debe haber sabido y tener la clara intención de tener un efecto en los terceros antes de que se pueda imponer la responsabilidad. Esto, en efecto, requiere una asunción consciente de riesgo o responsabilidad para terceros particulares. Incluso dentro de ese alcance, los tribunales no son agresivos en la búsqueda de la intención requerida. Así, por ejemplo, un tribunal de apelación de Illinois sostuvo recientemente que el proveedor de información a un intercambio de productos básicos para su uso en la negociación de inversionistas no tenía ninguna obligación bajo la *Reexpresión* o de otra manera a los inversionistas con respecto a la exactitud de la información proporcionada.

Todo esto se relaciona con el papel único de la información en nuestra cultura y con la naturaleza particularmente difícil de probar una conexión causal entre una publicación de información y una conducta dañina. Los casos y esta sección también reflejan una sensibilidad para no colocar una exposición excesiva de responsabilidad a los proveedores de información sin que ellos expresamente asuman ese riesgo por miedo a enfriar la disposición de esos proveedores a difundir información.

2. Ley de responsabilidad del producto. Esta sección no trata los problemas de responsabilidad por productos. Por lo tanto, ni expande ni restringe los conceptos extracontractuales que podrían aplicarse a los riesgos de terceros en referencia a la información. La responsabilidad por productos está fuera del alcance de este Artículo; Está regido por la ley de daños y perjuicios. A falta de una ley previa que cree responsabilidad de terceros para la información, el artículo 2B se niega a crear dicha ley, lo que deja el desarrollo de cualquier doctrina apropiada ante los tribunales de derecho común.

De hecho, a diferencia de las distribuciones de mercancías, pocos tribunales imponen responsabilidad de terceros en la información. La *Actualización (Tercero) sobre Responsabilidad de Productos* lo reconoce; observa que el contenido informativo no es un producto para los fines de esa ley. Los únicos casos reportados que imponen la responsabilidad del producto

en la información incluyen gráficos de vuelos aéreos. Los casos analizan las cartas técnicas a una brújula o instrumento físico similar. Estos casos no se han seguido en ningún otro contexto.

La mayoría de los tribunales declina específicamente tratar el contenido de la información como un producto, incluido el Noveno Circuito, que decidió dos casos de cartas de vuelo aéreo, pero luego comentó que la política pública acepta la idea de que la información que una vez se coloca en público se mueve libremente y que el originador no Debemos obligaciones con las partes remotas que lo obtienen. Ver Winter v. GP Putnam's Sons, 938 F.2d 1033 (9^a Cir. 1991); Fairbanks, Morse & Co. v. Consolidated Fisheries Co., 190 F.2d 817, 824 (3^o Cir. 1951); Berkert v. Petrol Plus de Naugatuck, 216 Conn. 65, 579 A.2d 26 (Conn. 1990) ("[La] imposición de responsabilidad contra un licenciatario de marcas bajo [la ley de responsabilidad extracontractual] es apropiado solo cuando el licenciatario participa significativamente en la fabricación, comercialización o distribución de el producto defectuoso "); Porter v. LSB Industries, Inc., 1993 WL 264153 (NYAD 4 Dept. 1993); EH Harmon v. National Automotive Parts, 720 F. Supp. 79 (ND Miss. 1989); Snyder v. ISC Alloys, Ltd, 772 F Supp. 244 (WD Pa. 1991); Jones v. Clark, 36 NC App. 327, 244 SE2d 183 (NC App. 1978).

3. Software incorporado. Si bien puede haber una política diferente para el software integrado en productos tangibles, este artículo no trata con el software incorporado. Vea la sección 2B-103. La ley de daños y los problemas de privacidad del contrato con respecto, por ejemplo, al software que opera los frenos en un automóvil se incluyen en el Artículo 2. Sin embargo, en general, ningún caso reportado coloca responsabilidad de productos en productos de software que no están integrados en productos de hardware.

4. Reexpresión (Segunda) de los Accidentes § 552. La Reexpresión establece responsabilidad limitada de terceros para las personas que proporcionan información para guiar a otros en las decisiones comerciales. Limita la responsabilidad a las pérdidas pecuniarias sufridas por la persona o por un grupo limitado de personas en cuyo beneficio y guía **tiene la intención** de suministrar la información o sabe que el destinatario tiene la intención de suministrarla; y confiando en él en una transacción que él **pretendela** información para influir o sabe que el destinatario así lo desea o en una transacción sustancialmente similar ". En la mayoría de los estados, no se plantea ninguna responsabilidad bajo esta teoría a menos que exista una" relación especial "entre el proveedor de información y la parte perjudicada. el Restatement . Ver Bily v. Arthur Young & Co. , 3 Cal. 4to. 370, 11 Cal. Rptr. 2d 51, 834 P2d 745 (1992).

5. Se requiere el efecto deseado. La subsección (a) se deriva de y debe interpretarse a la luz tanto del concepto de derecho contractual de "beneficiario previsto" como del concepto en la Reexpresión (Segunda) de los Accidentes § 552. En ambos casos, la responsabilidad basada en el contrato está restringida a la tercera intención partes y aquellos en una relación especial con el proveedor de información. El pasivo se extiende a las transacciones que el proveedor de información pretende influir. Esta sección incorpora estos conceptos.

La sección también debe considerarse a la luz del alcance de las garantías en virtud de este artículo, que no genera garantía de exactitud implícita relacionada con el contenido informativo publicado.

Ilustración 1: Clanc se contrata para la publicación de su texto sobre interacciones químicas. El editor obtiene una garantía expresa de que Clanc ejerció un cuidado razonable en la investigación. Publisher distribuye el texto al público en general. Algunos datos son incorrectos. Ni Publisher (que no ofrece ninguna garantía para la información publicada), ni Clanc (excluida en (a)) hace una garantía a un comprador general del libro.

6. Efectos familiares. La subsección (b) modifica los conceptos de los beneficiarios para incluir a la familia de un licenciatario. Esto va más allá de la alternativa relevante en el actual Artículo 2-318 que limita esa extensión a las reclamaciones por lesiones personales. La extensión aquí cubre tanto las lesiones personales como las pérdidas económicas.

7. Limitación por contrato. El marco de políticas para la responsabilidad contractual adoptada aquí se centra en la intención original del proveedor de información con respecto a los terceros que se verán afectados por la información que lanzó. La subsección (c) deriva del hecho de que la base de esta sección se encuentra en el estado del beneficiario, en lugar de la responsabilidad del producto. Un descargo de responsabilidad o una declaración que excluya la intención de efectuar a terceros excluye la responsabilidad bajo esta sección. Esto sigue la ley actual aplicable a la responsabilidad de la información. Véase, p. Ej., Rosenstein v. Standard and Poor's Corp. , 1993 WL 176532 (Ill. App. 26 de mayo de 1993) (la licencia para el uso de información por intercambio de productos no creó ninguna responsabilidad por inexactitudes de las personas que realizan transacciones donde las garantías son rechazadas).

PARTE 5

TRANSFERENCIA DE INTERESES Y DERECHOS

SECCIÓN 2B-501. PROPIEDAD DE DERECHOS Y TÍTULO A COPIAS.

(a) Si un acuerdo transfiere la propiedad de los derechos de propiedad informativos y no especifica cuándo pasará la propiedad, la propiedad pasa al licenciatario:

- (1) cuando el contrato sea exigible, si los derechos de propiedad informativos son entonces existentes y se identifican al contrato; o
- (2) cuando se identifican la información y los derechos de propiedad informativa del contrato, si la información no existe o no se identifica al contrato cuando el contrato se vuelve exigible.

(b) La transferencia de una copia no transfiere la propiedad de los derechos de propiedad informativos en la información.

(c) En una licencia, t Las siguientes reglas se aplican a las copias:

(1) En una licencia:

(A) El título de una copia está determinado por el contrato.

(B) (2) El derecho de un licenciatario a la posesión o el control de una copia se rige por el contrato y no depende del título de la copia.

(C3) La reserva del título de un título de reserva de copia en esa copia y cualquier copia hecha por el licenciatario a menos que la licencia otorgue al licenciatario el derecho de hacer y transferir copias a terceros, en cuyo caso la reserva de título reserva el título solo a las copias entregado al licenciatario por el licenciante.

(2d) Si las partes acuerdan la intención de transferir el título a una copia y el acuerdo no especifica cuándo se transfieren los títulos, se aplican las siguientes reglas:

(A1) La entrega de una copia en un medio físico transfiere el título de la copia en el momento y lugar en que el licenciante completó sus obligaciones con respecto a la entrega de esa copia.

(B2) La entrega electrónica de una copia al titular transfiere el título de la copia si se produce una primera venta bajo la ley federal de derechos de autor, en cuyo caso, las transferencias de títulos en el momento y lugar en que el licenciante completó sus obligaciones con respecto a la entrega de esa duplo.

(C3) La denegación de la entrega de la copia o de la licencia cubre el título de la copia en el licenciante.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-401; sección 2A-302. Revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Acuerdo": Sección 1-201. "Contrato": Sección 2B-102. "Copiar": Sección 2B-102. "Entrega": Sección 2B-102. "Electrónica": Sección 2B-102. "Identificado": Sección 2-501. "Información": Sección 2B-102. "Derechos de propiedad informativos": Sección 2B-102. "Licencia": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Licenciante": Sección 2B-102. "Derechos": Sección 1-201. "Venta": Sección 2B-102.

Voto del Comité:

a. Votó 11-0 para eliminar una oración que restringe el ejercicio de los derechos hasta que el licenciatario pague de acuerdo con los términos del contrato. Concepto transferido a comentarios en forma que se acomoda en tipo y otro valor.

Notas del reportero:

1. Copia vs. propiedad de derechos. Esta sección distingue el título de la copia de la propiedad de los derechos de propiedad intelectual. Ese punto se hace explícito en la subsección (b). La distinción proviene de la Ley de Derechos de Autor y otras leyes. Significa que, si bien la propiedad de una copia puede conllevar algunos derechos con respecto a esa copia, no transmite la propiedad de los derechos subyacentes al trabajo de autoría o la tecnología patentada. Esto representa un tema básico para diferenciar intangibles y objetos tangibles. Los medios no son el mensaje, sino el conductor.

2. Momento de la transferencia de propiedad de derechos. La subsección (a) trata con los derechos de propiedad intelectual y cuando la propiedad de los derechos se transfiere como una cuestión de ley estatal. Se trata de casos en los que existe la intención de transferir el título a los derechos de propiedad intelectual (en comparación con el título de una copia). Si la ley federal requiere un escrito para realizar esta transferencia de propiedad; La ley estatal está sujeta a ese límite.

La subsección resuelve el problema en *In re Amica*, 135 Bankr. 534 (Bankr. ND Ill. 1992) (el tribunal aplicó las teorías del Artículo 2 sobre la transferencia de títulos a bienes para mantener ese título sobre un intangible (un programa informático) que se está desarrollando para un cliente no podría pasar hasta que el programa se complete y entregue por completo). La transferencia de derechos de propiedad (en comparación con la propiedad de una copia) no depende de la entrega de una copia. Más bien, se

refiere a la identificación del contrato, incluida la finalización a un nivel suficiente que separa la propiedad transferida de otra propiedad del transferidor. Consulte In re Bedford Computer , 62 Bankr. 555 (Bankr. DNH 1986) (sin transferencia de propiedad donde el código "nuevo" no pudo identificarse por separado desde antiguo).

3. Propiedad de una copia. Aunque separado de una transferencia de propiedad de los derechos de propiedad informativos, la ubicación del título de las copias de la información puede ser importante. En una licencia, según la subsección (c), el título de la copia de la información depende de la intención y los términos del contrato. Como en el artículo 2A, este artículo no crea una presunción de una transferencia de título con referencia a licencias. La determinación de la intención de si el título de una transferencia de copias puede requerir la consideración de los términos completos de la transferencia y la naturaleza del mercado. Especialmente en las licencias comerciales, es inapropiado presumir que el título pasa al licenciatario en ausencia de una reserva contractual expresa. Consulte Applied Information Management, Inc. v. Icart, 1997 WL 535813 (EDNY, 3 de marzo de 1997); DSC Communications Corp. v. Pulse Communications, Inc. , 1997 US Dist. LEXIS 10048 (ED Va. 1997).

4. Reserva de título. Según la subsección (c) (3), una reserva de título en una copia extiende esa reserva a todas las copias realizadas por el licenciatario. Esa presunción se ve alterada en los casos en que la licencia contempla que el licenciatario haga copias para la venta u otra distribución. Así, por ejemplo, una licencia de un manuscrito a un editor de libros que contemple la producción de libros y la venta de copias, no reserva en el título del autor a todos los libros. Este concepto no se aplica cuando la expectativa es que el licenciatario transfiera las copias con una licencia adicional.

5. Cuando pasa el título de una copia. La subsección (d) trata los casos que implican la intención de vender una copia y establece varias suposiciones relacionadas con el momento en que el título pasa a las copias. El contrato controla. En ausencia de términos contractuales, la Sección distingue entre transferencias tangibles y electrónicas. La norma para transferencias tangibles de una copia física es paralela al artículo 2 actual. El enfoque de transferencia electrónica difiere de la ley federal en un tema potencialmente controvertido. El Libro Blanco sobre derechos de autor en Internet sugiere que se está considerando que la legislación implementa que la entrega electrónica de una copia de un trabajo con derechos de autor no es una primera venta porque no implica la transferencia de una copia del licenciador al licenciatario.

SECCIÓN 2B-502. TRANSFERENCIA DE INTERÉS DEL PARTIDO A FAVOR DE LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES EN TRANSFERENCIA. A falta de un término contractual que prohíba o restrinja las transferencias, se aplican las siguientes reglas:

(1) Salvo que se disponga lo contrario en el párrafo (2) de la subsección, los derechos contractuales de una parte pueden transferirse, incluso mediante una cesión o por interés financiero, a menos que la transferencia materialmente cambie el deber de la otra parte, aumente materialmente la carga o el riesgo impuesto a la otra parte, provoca una delegación de rendimiento material, divulga o amenaza con divulgar secretos comerciales o información confidencial de la otra parte, o deteriora materialmente la probabilidad o expectativa de obtener el rendimiento de la otra parte.

(2) Una transferencia de los derechos de un licenciatario bajo una licencia no exclusiva es ineficaz a menos que:

(A) el licenciante acepta la transferencia; o

(B) el cesionario está sujeto a los términos de la licencia y:

(i) la licencia no exclusiva es una licencia de mercado masivo [con una tarifa de licencia de contrato de menos de \$ 1,000] en virtud de la cual el licenciatario posee una copia de la información, y el licenciatario entrega al cesionario o destruye todas las copias ; o

(ii) el licenciatario posee el título de la copia con licencia, la licencia no impide la transferencia de los derechos de la licencia, y la transferencia cumple con la ley federal de derechos de autor para el propietario de una copia para realizar la transferencia.

(3) Una transferencia realizada en violación de esta sección no es efectiva.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-210. Sustancialmente revisado.

Referencia cruzada de definiciones:

"Contrato": Sección 2B-102. "Copiar": Sección 2B-102. "Financiero": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Licencia": Sección 2B-102. "Licencia de mercado de masas": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-

102. "Licenciatante": Sección 2B-102. "Licencia no exclusiva": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Recibir": Sección 2B-102. "Derechos": Sección 1-201. "Término": Sección 1-201.

Voto del Comité:

- a. Votado 7-1 para agregar una disposición para permitir la transferencia cuando el titular posee la copia de la información.
segundo. Votado por unanimidad para utilizar el mercado masivo, en lugar de consumidor en esta sección.

Notas para este borrador: editado para mayor claridad. Idioma entre corchetes en la subsección (2) (B) agregado en respuesta a las preocupaciones de los observadores y miembros del Comité sobre la eliminación de las limitaciones del dólar en la definición de la licencia del mercado masivo.

Notas del reportero:

1. Transferencias. Esta sección trata de las transferencias de derechos contractuales cuando no existen disposiciones contractuales que traten y restrinjan o permitan la transferencia. A los efectos de este artículo, "transferencia" significa un traspaso de derechos y deberes en virtud de un contrato. Contrastá con simplemente delegar el desempeño donde el delegador sigue siendo responsable y controla el desempeño. La Sección 2B-506 trata sobre la delegación de desempeño o sublicencia. Esta Sección se aplica en ausencia de términos contractuales que cubran estos asuntos. El efecto de las restricciones contractuales se trata en otra parte, así como la aplicabilidad de una garantía mobiliaria.

Si bien la Sección impone mayores restricciones a la transferencia de las que existen para los contratos regulados por el Artículo 2, estas restricciones reflejan la ley común existente y la jurisprudencia federal. En general, especialmente en referencia al interés de un licenciatario en una licencia no exclusiva, el Artículo aumenta la transferibilidad.

2. Principios generales. La subsección (a) adopta como principio general una regla que permite la transferibilidad sujeto a su rechazo cuando la transferencia pone en peligro los intereses significativos de la otra parte en el contrato de licencia. Esto es consistente con el Artículo 2. Está sujeto a los límites establecidos en la subsección (a) y a las restricciones en la subsección (b).

La subsección (a) establece expresamente que una licencia no es transferible si la transferencia divulga o amenaza con divulgar el secreto comercial o el material confidencial de la otra parte. Si la información particular es confidencial o no, será determinada por otra ley, incluida la ley de secreto comercial. Este límite en la transferencia requiere la existencia de material confidencial de hecho.

La restricción de transferencia que se produce solo ocurre si la transferencia aumenta el riesgo de divulgación de confidencialidad yuxtapuesta a la transacción original en sí misma. Por lo tanto, si los secretos comerciales están incrustados en el código objeto de un programa informático, simplemente transferir la copia a otra parte, si así se permite, no pone en peligro los secretos a los fines del inciso (b). Con referencia tanto al cedente como al cesionario, en ausencia de restricciones de confidencialidad ejecutables en el contrato o de otra manera en la ley, el descubrimiento de la información secreta puede ser apropiado y el grado de riesgo no cambia para el propietario secreto. Por otro lado, cuando el material confidencial está sujeto a ser divulgado como resultado de la transferencia, los límites en (a) se aplican.

3. Licencias no exclusivas. La subsección (b) establece que un licenciatario no puede ceder sus derechos en una licencia no exclusiva. Para licencias de patentes y derechos de autor, esto sigue la política federal. Ver Everex Systems, Inc. v Cadtrak Corp., 89 F.3d 673 (9 ° Cir 1996.); Unarco Indus., Inc. v. Kelley Co., Inc., 465 F.2d 1303 (7 ° Cir. 1972).

a. Local de la política. La premisa de no transferibilidad proviene del hecho de que una licencia no exclusiva es un privilegio contractual personal, no creando un interés de propiedad. Véase Harris v. Emus Records Corp., 734 F.2d 1329 (9° Cir. 1984) (copyright); En Re Alitech Plastics, Inc., 71 BR 686 (Bankr. WD Tenn. 1987). El Noveno Circuito explicó además la base política de esta regla de ley federal en referencia a las licencias de patentes en los siguientes términos:

Permitir la asignación gratuita ... de licencias de patente no exclusivas socavaría la recompensa que alienta la invención porque una parte que busca usar la invención patentada podría solicitar una licencia del titular de la patente o buscar una cesión de una licencia de patente existente de un licenciatario. Básicamente, cada licenciatario se convertiría en un competidor potencial con el titular de la licencia de licencia en el mercado de licencias bajo las patentes ... Como cuestión práctica, [pocos] titulares de patentes estarían dispuestos a otorgar una licencia a cambio de una sola vez pago de suma global, en lugar de regalías por uso, si la licencia pudiera asignarse a una empresa completamente diferente que podría hacer un uso mucho mayor de la invención patentada que el licenciatario original.

Everex Systems, Inc. v. Cadtrak Corp., 89 F.3d 673 (9 ° Cir. 1996). El enfoque de las licencias de copyright no exclusivas en la ley federal es el mismo. Véase Harris v. Emus Records Corp., 734 F.2d 1329 (9° Cir. 1984); . Véase también In re Patient Education Media, Inc., 210 BR 237 (Bankr. SD NY 1997) (licencia de copyright).

segundo. Excepciones Las tres excepciones en la subsección (b) sugieren situaciones en las que la base de esta política no está presente. Su efecto neto es reducir el alcance de la regla de no transferibilidad.

La primera excepción se refiere al consentimiento real para la transferencia.

La segunda excepción se refiere a las licencias de mercado masivo. Indica el hecho de que, en un entorno de mercado masivo, el licenciante esencialmente ha elegido no preocuparse por la identidad del licenciatario particular, sino que más bien coloca la información al público en general.

La tercera excepción aplica la ley federal relacionada con las primeras ventas y establece una regla predeterminada que permite que el propietario de una copia distribuya esa copia, presumiblemente junto con el derecho de usar / copiar ese trabajo en el caso del software de computadora. Ver 17 USC § 117.

4. Transferencia ineficaz. La subsección (d) establece que una transferencia de derechos de licencia no exclusivos por un licenciatario que no está autorizado por esta sección no es efectiva. Dados los escaneos de las transacciones de mercado masivo y copia de propiedad en la subsección (b), esta regla lleva adelante la política descrita en el caso de Everex y refleja la naturaleza personal subyacente de los derechos de la licencia no exclusiva. Casos como Everex indican no solo que la cesión viola las disposiciones del contrato, sino que es inválida sin el consentimiento del licenciante. El noveno circuito en Everex indicó que la ley federal establece una prueba de línea brillante que invalida la transferencia sin consentimiento y totalmente independiente de si hubo o no impacto real en los intereses del licenciante. El interés dominante aquí es el derecho de propiedad intelectual del licenciante.

SECCIÓN 2B-503. RESTRICCIONES CONTRACTUALES EN TRANSFERENCIA.

(a) Excepto que se estipule lo contrario en las subsecciones (b) y (c), un término de restricción contractual en una licencia que restringe la transferencia de los intereses contractuales de una parte o de los derechos de información de un licenciante en la información que es objeto de una licencia ejecutable. Una transferencia hecha en incumplimiento de un término ejecutivo que prohíbe la transferencia es ineficaz.

(b) Una parte puede crear un interés financiero a pesar de la subsección (a) un término que prohíbe la transferencia del interés de una parte o la creación de un interés financiero, excepto en la medida en que la creación del interés financiero quedará excluida bajo la Sección 2B-502 en ausencia de un término que restringe la transferencia. Sin embargo, la creación del interés del financiero en la violación de un término que restringe la transferencia constituye una violación.

(c) Un término que prohíba o requiere el consentimiento de la otra parte para la transferencia del interés de una parte en una cuenta o en un intangible general por el dinero adeudado o vencido, no es exigible.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-303 (2) (3) (4) (6) (8).

Referencia cruzada de definiciones:

"Contrato". Sección 2B-102. "Financiero". Sección 2B-102. "Información". Sección 2B-102. "Licencia". Sección 2B-102. "Licenciante". Sección 2B-102. "Dinero". Sección 1-201. "Fiesta". Sección 1-201. "Derechos". Sección 1-201.

"Término". Sección 1-201.

Voto del Comité:

a. Votó 8-0 para eliminar una disposición que invalidó una prohibición de transferencia en una licencia de mercado masivo.

Nota del reportero:

1. *Cumplimiento general.* La subsección (a) generalmente valida las restricciones contractuales sobre la transferencia de un interés contractual. Esto es consistente con el tema subyacente de este artículo que reconoce la elección contractual y con la importancia del interés retenido del licenciante en un acuerdo de licencia. Según Sección 2B-502, muchas licencias no son transferibles sin el consentimiento del licenciante incluso en ausencia de una disposición del contrato a tal efecto.

2. *Intereses de financiamiento.* Las excepciones a esta política se relacionan con arreglos de financiamiento. Las disposiciones que pretenden limitar la transferencia de intereses en un flujo de efectivo por cualquiera de las partes no son exigibles. Esto es consistente con la posición en el Artículo 9 actual. Además, la subsección (b) permite que cualquiera de las partes no sea exigible. Esto es consistente con la posición en el Artículo 9 actual. Además, la subsección (b) permite la creación de una garantía real de una licencia y la creación de un interés financiero en virtud de este Artículo a pesar de una disposición contractual que excluya ese acto si pudiera crearse el interés bajo la sección 2B-502. Esto no autoriza o hace cumplir todos los intereses. Adicionalmente,

SECCIÓN 2B-504. INTERÉS DEL FINANCIERO EN UNA LICENCIA.

(a) Salvo disposición en contrario en la subsección (b), la creación del interés de un financiero en los derechos contractuales de una parte bajo una licencia sin el consentimiento de la otra parte de la licencia es efectiva si la creación fuera efectiva y permitida bajo la Sección 2B -502 y ser efectivo según la Sección 2B-503. Sin embargo, el cumplimiento de los intereses de un financiero que resulte en una transferencia o un cambio de posesión que resulte es efectivo y permitido solo si:

- (1) que la transferencia o cambio de posesión también sería efectiva y permitida bajo las Secciones 2B-502 y la Sección 2B-503; y
- (2) el cambio de posesión no causaría los efectos que prohibirían la transferencia bajo la Sección 2B-502 (1).

(b) Las siguientes reglas se aplican a Si la creación o el cumplimiento del interés de un financiero en los derechos de un licenciatario bajo una licencia no exclusiva que no es efectiva bajo la subsección (a) :, se aplican las siguientes reglas:

- (1) Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo (2), la creación o la ejecución del interés es efectiva a pesar de la subsección (a), pero solo en la medida en que no resulte en:
 - (A) una transferencia o cambio real del uso o posesión o acceso a la información; o
 - (B) un resultado excluido por la Sección 2B-502 (a) que no sea la obligación de hacer pagos al licenciatario.
- (2) En caso de incumplimiento sustancial del contrato de alojamiento financiero por el licenciatario, como entre el financiero y el licenciatario, el financiero tiene los derechos de una parte perjudicada bajo la Sección 2B-715. Sin embargo, el financiero puede tomar posesión o controlar, o tener acceso a copias de la información o copias o materiales relacionados cubiertos por su interés, solo si el licenciatario consiente o si hacerlo tomando posesión no crearía un resultado implícito está permitido bajo la Sección 2B-502 (a). El financiador no puede transferir o usar la información sin el consentimiento del licenciatario.
- (c) Una persona que obtenga crea o hace cumplir los intereses de un financiero y cualquier cessionario de ese financiero está sujeto a los términos y limitaciones de la licencia y a los derechos de propiedad informativos del licenciatario. El financiador no puede usar, vender ni transferir los derechos en la licencia o copias de la información o el acceso a la información a menos que se cumplan las condiciones de la subsección (a) para la ejecución de los intereses.
- (d) La creación o el cumplimiento del interés de un financiero no impone obligaciones o obligaciones al licenciatario con respecto al financiero o al licenciatario.

Referencia cruzada de definiciones:

"Contrato": Sección 2B-102. "Financiero": Sección 2B-102. "Información": Sección 2B-102. "Derechos de propiedad informativos": Sección 2B-102. "Licencia": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Término": Sección 1-201.

Acción del Comité:

- a. Consenso de que el Artículo 2B debería permitir la creación de derechos limitados en el lado de las licencias de licencias no exclusivas, pero no permitir la venta y similares sin el consentimiento del licenciatario.

Notas del reportero:

1. Regla general. La subsección (a) deja en claro que, en general, el interés de un financiero puede crearse en cualquier derecho contractual que pueda transferirse según las reglas generales de transferibilidad. Además, el consentimiento de la otra parte en el contrato hace posible la transferencia.

Sin embargo, al determinar la transferibilidad, el acto de crear un interés de garantía y el acto de hacer cumplir ese interés son eventos separados. A diferencia de las ventas de bienes, las licencias crean una situación en la que tres partes tienen interés en lo que sucede con la propiedad y los derechos contractuales asociados con ella: el prestamista, el deudor y el licenciatario. En muchos casos, dominan los derechos de propiedad del licenciatario. Al tratar con estas tres partes, puede existir una diferencia material entre la creación de un interés no posesorio y la ejecución por ejecución y venta con el fin de aplicar la Sección 2B-502 (a).

2. Licencias no exclusivas. En el caso de las licencias no exclusivas, la transferibilidad de los derechos de una licencia está aún más limitada por las limitaciones de la política federal que presumen la no transferibilidad sin el consentimiento del licenciatario. Ver 2B-502 (b). Ver *Everex Systems, Inc. v. Cadtrak Corp.*, 89 F.3d 673 (9 ° Cir. 1996). Véase también *In re Patient Education Media, Inc.*, 210 BR 237 (Bankr. SD NY 1997) (licencia de copyright). Esta política ha sido articulada y aplicada por una serie de tribunales de los años en referencia a las asignaciones de un licenciatario de interés para terceros, ya sea por contrato o por el funcionamiento de la ley. Ningún caso denunciado discute la aplicación de la política a los intereses de seguridad y se puede argumentar que la mera creación de un interés sin un cambio de posesión, control o acceso a la información no ofende la política general de no transferencia establecida en esos casos.

Este artículo empuja el alcance de los préstamos garantizados en ausencia del consentimiento del licenciatario en la medida de lo posible a la luz de esa fuerte política federal contraria. La subsección (b) adapta un derecho para **crear** un interés de garantía sin el consentimiento del licenciatario para satisfacer los intereses de política que subyacen al principio básico de no asignación. Permite la **creación** de un interés a menos que se prohíba la creación bajo el estándar general de 2B-502. Sin embargo, aunque se puede crear un interés, este y cualquier esfuerzo de cumplimiento no pueden, sin el consentimiento del licenciatario, dar como resultado un cambio real de control, acceso o uso o cualquier venta de la información. Este equilibrio preserva el interés protegido del licenciatario en el control del mercado de reventa y la identidad del licenciatario.

Esto es similar al Artículo 2A-303 (3) que limita la ejecutabilidad de las disposiciones de arrendamiento que restringen los intereses de seguridad. Se aplica aquí tanto a una cláusula de contrato como a una licencia no exclusiva que no contiene tal cláusula porque, a diferencia de los contratos de arrendamiento, la ley subyacente no permite la asignación. Los comentarios al artículo 2A-303 indican: "[El] arrendador tiene derecho a proteger su interés residual en los bienes prohibiendo a cualquier otra persona que el arrendatario los posea o los use". Artículo 2A-303, *Comentario 3*. Al igual que en el Artículo 2A, el licenciatario tiene el derecho de controlar quién está en posesión efectiva (incluido el uso y acceso) del objeto de la licencia.

Las disposiciones aquí permiten la creación de una garantía real en muchos casos porque la mera creación no realiza un cambio real de posesión, uso o acceso, ni delega obligaciones. El argumento en contra de la preferencia federal es que "crear" una garantía real no asigna el interés bajo la licencia. El titular de los derechos de propiedad intelectual tiene un interés protegido en restringir el uso de su propiedad intelectual por personas distintas a las autorizadas específicamente. El enfoque en este artículo permite la plena búsqueda de esa política federal, pero otorga un alcance sustancial a la política de la ley estatal de permitir la creación de intereses de seguridad. Lo mismo no sería cierto, por ejemplo, con una regla que permite todas las asignaciones de derechos bajo la otra sección de transferibilidad, una regla que estaría específicamente sujeta a *preemption*.

3. Cumplimiento. El principio básico de esta Sección es que los derechos de cumplimiento se miden por separado de acuerdo con las reglas de transferibilidad de la ley federal y este artículo. Consistente con esto, la subsección (b) (2) permite que el financiero haga valer los derechos entre él y el licenciatario, pero excluye los actos de ejecución en la medida en que dichos actos están prohibidos conforme al 2B-502. El financiero, por ejemplo, puede obtener una orden judicial para evitar el uso adicional de la información por parte del deudor, pero no puede tomar posesión de la información si se excluyera de conformidad con la Sección 2B-502. El licenciatario en un caso regulado por la subsección (b) no puede transferir la información o los derechos contractuales a un tercero bajo ninguna circunstancia sin el consentimiento del licenciatario.

4. Tomando Sujeto a la Licencia. La subsección (c) establece el principio básico, aplicable a todos los casos, de que el financiero y cualquier cesionario de las tomas están sujetos a los términos limitantes de la licencia y los derechos de propiedad intelectual del licenciatario. La licencia es el acuerdo dominante en el sentido de que define los derechos de la licencia. Un prestamista no puede anular esos derechos y las limitaciones que se atribuyen a los derechos.

5. hoja de ruta El efecto de las reglas de financiamiento de este artículo se ilustra en el siguiente:

Ilustración 1. Financiación del interés de un licenciatario.

El acreedor desea financiar el interés del licenciatario en una licencia comercial. Para determinar si puede hacerlo, el acreedor debe hacer las siguientes determinaciones: a) en virtud de 2B-502 (a) la creación del interés producirá un cambio que afecte a uno o más de los intereses enumerados allí; b) de lo contrario, conforme a la Sección 2B-503 existe un término obligatorio "sin transferencia" que impide crear el interés sin consentimiento; c) si no es así, entonces el interés se puede crear bajo 2B-504 (a). Si la transferencia está excluida por (a) o (b), no se puede crear ningún interés.

Si se puede crear un interés, el prestamista haría el mismo análisis en referencia a cualquier acción de cumplimiento ... Los problemas son diferentes, por supuesto, ya que la ejecución, como mediante la recuperación o la venta, conlleva nuevos actos que pueden afectar negativamente al licenciatario. El resultado del análisis depende del rol personal del licenciatario en la licencia en

curso. En los casos de licencias completamente pagadas, perpetuas, la aplicación no estaría prohibida a menos que, por ejemplo, amenace los derechos secretos comerciales del licenciatario.

Ilustración 2. Financiación del licenciatario en una licencia comercial.

El acreedor desea financiar el interés de la licencia en una licencia comercial no exclusiva. Haría las siguientes preguntas: a) es la creación permitida por 2B-502 (a); b) si está permitido bajo 2B-502 (a), no obstante está prohibido por 2B-502 (b) a menos que caiga en una de las excepciones allí (mercado masivo o título sin restricción de contrato); c) si la licencia no está dentro de una excepción, el acreedor no necesitaría consultar 2B-503, si lo hiciera, sin embargo, cualquier limitación contractual para la creación de un interés o transferencia es efectiva ya que la creación de un interés está prohibida en virtud de 2B- 502; d) suponiendo que la creación está prohibida bajo 2B-502 o 2B-503, 2B-504 (b) (1) no obstante permite la creación si la creación del interés no viola 2B-502 (a) o cambia la posesión, uso o control del información.

Si se puede crear un interés, el análisis debe repetirse para cualquier esfuerzo por hacer cumplir el interés. El acreedor pregunta primero si la ejecución propuesta (por ej., Recuperación o venta) crea un efecto prohibido por 2B-502 o 2B-503. A menos que la licencia esté en una excepción de la Sección 2B-502 (b), esa sección lo prohíbe. Si esto es cierto, el acreedor pregunta si hay una alternativa bajo la Sección 2B-504 (b). Bajo la subsección (b) (1) no se permite el cumplimiento si cambia de posesión, acceso o uso. La subsección (b) (2) impide su aplicación si de lo contrario viola la Sección 2B-502 (a). En efecto, la ejecución sin el consentimiento del licenciatario no puede ocurrir si afecta negativamente al interés del licenciatario, incluido un efecto adverso al hacer que la devolución del licenciatario sea menos probable que se reciba. En el software del usuario final, esto a menudo permitirá que una orden judicial evite el uso bajo (b) (1), pero no la recuperación. La sección (c) excluye la ejecución por venta en cualquier caso sin el consentimiento del licenciatario.

En la mayoría de los casos, el efecto neto permite la **creación** de un interés en una licencia no exclusiva, pero esto no permite la panoplia completa de cumplimiento ordinariamente disponible para un arrendador o prestamista asegurado.

Ilustración 3. Financiación de un interés del licenciatario de entretenimiento.

Suponga que la licencia comercial en la ilustración 2 implica una licencia de distribución para una película. Conforme a 2B-502 (a), aunque no se puede prohibir la creación de un interés en los derechos de la licencia, la aplicación de esos derechos sin consentimiento normalmente sería prohibida porque cambiaría (aumentaría) el riesgo de que el licenciatario no reciba una rentabilidad esperada del contrato. Esto es cierto independientemente de la presencia o ausencia de la provisión del contrato. Según la Sección 2B-504, la creación de los intereses puede estar permitida en (b) (1), pero típicamente, no se permitiría la ejecución debido a que la aplicación (prohibición de uso, toma de posesión) afectaría adversamente los intereses del licenciatario.

Ilustración 4. Financiación de un licenciatario de mercado masivo Interés.

El tratamiento de una licencia de mercado masivo es paralelo a otras licencias no exclusivas, excepto que la excepción en 2B-502 (b) cambia el resultado. La Sección 2B-504 (a) requiere un análisis bajo las Secciones 502 y 503. Bajo los artículos 2B-502 y 2B-503, un prestamista puede crear un interés en una licencia del mercado masivo si la creación del interés no da como resultado una Sección 502 (a) lesión al licenciatario. El financiero puede hacer cumplir los intereses si a) el cumplimiento no viola 2B-502 (a); y b) la ejecución no está prohibida por un término del contrato. Si alguna de las condiciones impide la ejecución, el enfoque cambia a 2B-504 (b). Esta sección no permite la venta, pero permite crear un interés y cumplimiento que no viole la Sección 502 (a).

SECCIÓN 2B-505. EFECTO DE LA TRANSFERENCIA DE DERECHOS CONTRACTUALES.

(a) Una transferencia del "contrato", o de "todos mis derechos bajo el contrato" o una transferencia en términos generales similares, es una cesión de todos los derechos contractuales. Cualquier transferencia o cesión de los derechos contractuales de una parte está sujeta a todas las restricciones de uso contractuales y, a menos que el lenguaje o las circunstancias indiquen lo contrario, (como en una transferencia por seguridad), es una delegación del desempeño de los deberes del cedente que es sujeto a la Sección 2B-506. La aceptación de la transferencia constituye una promesa por parte del cesionario para realizar esas funciones. La promesa es exigible por el cedente o cualquier otra parte del contrato original.

(b) Una transferencia de derechos contractuales no exime al cedente de un derecho estipulado en el contrato para pagar o realizar, o de responsabilidad por incumplimiento de contrato, a menos que, excepto en la medida en que la otra parte del contrato original acepte la transferencia que tenga ese efecto

(c) La otra parte puede tratar cualquier transferencia que delega el desempeño como la creación de motivos razonables para la inseguridad y puede, sin perjuicio de sus derechos contra el asegurador, exigir garantías al cesionario de conformidad con la Sección 2B-61921.

Ley Uniforme Fuente: 2-210; 2A-303.

Acción del Comité: Discutido sin comentarios sustanciales.

Notas para este borrador: editado para cumplir con la Sección 2-210 (4). La subsección (c) agregó para cumplir con 2-210 (5).

Nota del reportero:

1. Esta sección se ajusta al artículo 2 actual y al artículo 2A. El receptor de una transferencia está sujeto a los términos del contrato original y esa obligación puede ser ejecutada por el cedente o por la otra parte del contrato original.
2. Esta sección también aclara que una transferencia efectiva (asignación o no) de los derechos en virtud de un contrato constituye una transferencia de esos derechos contractuales y, una delegación de deberes si es aceptada por el cesionario. Este lenguaje sigue el artículo 2 (que utiliza la asignación de palabra) y el artículo 2A (que se refiere a las transferencias).
3. La subsección (b) también sigue la ley actual y establece que la transferencia no altera las obligaciones del cedente con la parte contratante original en ausencia de un consentimiento para la novación.

SECCIÓN 2B-506. DELEGACIÓN DEL DESEMPEÑO; SUBCONTRATAR.

(a) Una parte puede realizar sus obligaciones contractuales a través de un delegado o un subcontrato a menos que cumpla con sus obligaciones contractuales a menos que:

(1) el contrato prohíbe la delegación o la subcontratación; o

~~(2) la transferencia estaría prohibida bajo 2B-503;~~ o

(2) la otra parte tiene un interés sustancial en hacer que el promisor original realice o controle el desempeño.

(b) Ninguna delegación o subcontrato de desempeño libera a la parte que delega el cumplimiento de cualquier deber de cumplir o de cualquier responsabilidad por incumplimiento del contrato.

Acción del Comité:

Revisado en noviembre de 1996, sin comentario sustancial, excepto que se deben hacer ajustes para aclarar que la sección está sujeta a restricciones de transferencia.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-210; Sección 2A-303.

Notas del reportero:

1. Naturaleza de la delegación. La delegación o la subcontratación del rendimiento se refiere a la capacidad de una parte de utilizar a un tercero para hacer una cotización de desempeño afirmativa en virtud de un contrato. Compare "transferencia" como se describe en las notas a la Sección 2B-502. Si bien el desempeño puede ser por el delegado, la parte original queda obligada por el contrato y es responsable de cualquier incumplimiento.

2. Efecto del contrato. La capacidad de delegar está sujeta a un acuerdo contrario. Por lo tanto, un contrato que permite el uso de información con licencia solo por una persona o entidad nombrada controla y excluye la delegación. El resultado en tales casos está determinado por el principio general de que el control de los términos del contrato y el principio más específico que la otra parte tiene, por el contrato, expresaron un rendimiento limitante de interés para la parte designada.

3. Delegación en ausencia de restricción de contrato. A falta de una limitación contractual, la delegación puede ocurrir a menos que la otra parte tenga un interés sustancial en hacer que el promisor original realice o controle el desempeño. Obviamente, una parte tiene un interés sustancial en hacer que el partido original actúe si la delegación dispara las restricciones descritas en 2B-502 (a). Por otro lado, esta disposición no negaría el derecho de delegar el desempeño en una transacción de mercado masivo que pueda ser transferida por el licenciatario.

SECCIÓN 2B-507. PRIORIDAD DE LA TRANSFERENCIA POR EL LICENCIANTE.

(a) La transferencia de propiedad de los derechos de propiedad informativa de un licenciatario está sujeta a una licencia anterior no exclusiva si la licencia es ejecutable entre las partes según

la Sección 2B-201 y fue registrada en un registro autenticado por el licenciatario antes de la transferencia de propiedad.

(b) Salvo que la ley federal de propiedad intelectual exija lo contrario, entre el interés de un financiero de A en información o derechos de propiedad informativos y creado por un licenciatario está subordinado a una licencia no exclusiva en la información o los derechos, la licencia tiene prioridad si fuera:

- (1) creado en una transacción autorizada por el financiero;
 - (2) documentado en un registro autenticado por el licenciatario antes de que se perfeccionara el interés del financiero; o
 - (3) transferido en el curso ordinario del negocio del licenciatario a un licenciatario que adquirió la licencia de buena fe y sin conocimiento de que violaba el interés del financiero.
- (c) A los efectos de esta sección, se produce una transferencia cuando la transferencia es efectiva entre las partes. Sin embargo, si la ley de derechos de propiedad informativa aplicable requiere una presentación o un acto similar para obtener prioridad frente a otras transferencias, la transferencia no ocurre hasta la fecha en que comienza la prioridad.

Fuente de ley uniforme: Sección 2A-304. Revisado.

Referencias cruzadas de definición: "Autenticación": Sección 2B-102. "Financiero": Sección 2B-102. "Buena fe": Sección 2B-102. "Derechos de propiedad informativos": Sección 2B-102. "Licencia": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Fiesta": Sección 1-201. "Registro": Sección 2B-102.

Nota del reportero:

1. Antecedentes. Esta es una área fuertemente influenciada por la ley federal de derechos de autor en cuanto a los intereses de copyright y las reglas trazan aquí esa influencia al tiempo que proporcionan el reconocimiento máximo de la ley estatal para las prioridades tradicionales de la UCC. En cuanto a las transferencias de propiedad y, posiblemente, intereses de seguridad, las leyes federales pueden prevalecer sobre las leyes estatales en referencia a los derechos federales de propiedad intelectual. No existe tal prioridad para los datos, los secretos comerciales y otros derechos no federales en referencia a la prioridad. Para los intereses de seguridad y su relación en términos de prioridad a los derechos creados en virtud de un contrato, las preguntas prioritarias podrían tratarse en este artículo como se hizo en el Artículo 2A o pueden tratarse en el Artículo 9.

La subsección (a) trata con las prioridades generales. La subsección (b) trata la prioridad de una garantía real en conflicto con una licencia no exclusiva.

2. Licencias orales anteriores. La regla de prioridad básica en la subsección (a) concede prioridad a una licencia previa contenida en un registro autenticado. Esta regla es paralela a la moderna ley de derechos de autor y, aunque algo inconsistente con las tendencias modernas, formó parte de la Ley de derechos de autor en 1976. La declaración de esa regla alerta a las personas que realizan transacciones comerciales sobre una regla de prioridad que no podría esperarse. También evita el tratamiento incoherente con referencia a situaciones en las que la regla de derechos de autor puede no aplicarse a toda la transacción. Esto evita las trampas para los licenciatarios incautos.

Sin embargo, la Ley de Derecho de Autor se refiere a los escritos firmados. El uso en esta sección de los términos "registro" y "autenticación" emplea conceptos cuya correspondencia con el idioma del copyright no se ha explorado en los tribunales.

Ilustración 1: Computer Associates vende los derechos de autor en su programa de compresión de datos a Major. Cinco días antes de esa venta, Computer Associates ingresó una licencia no exclusiva con Boeing para obtener una licencia de 100 usuarios, cuya licencia no estaba firmada. Tres días después de la venta, Computer Associates ingresó una licencia de sitio no exclusiva con Standard Corp. De acuerdo con la subsección (a) y la ley federal, los derechos de los licenciatarios están subordinados a la propiedad de los derechos de autor del Mayor.

Ilustración 2: Lotus otorga una licencia no exclusiva que le permite al Distribuidor hacer y distribuir copias de la Hoja de cálculo en el mercado masivo sujeto a una licencia de formulario estándar para usuarios finales. Más tarde, Lotus vende los derechos de autor de Taylor. Después de la venta, el Distribuidor proporciona una copia de la Hoja de cálculo a Smith, quien acepta la licencia. Si la licencia de distribución era una escritura firmada, tiene prioridad sobre Taylor. Smith también tiene prioridad sobre Taylor porque tomó la licencia válida. Si la licencia de distribución no fue una escritura firmada, la compra de Taylor es superior a esa licencia.

3. Intereses y licencias de seguridad. La subsección (b) trata la prioridad entre una garantía real y una licencia. Si bien hay problemas de preferencia aquí, el argumento para la preferencia es menos fuerte ya que la UCC generalmente controla las

prioridades y otras leyes relacionadas con los intereses de seguridad. Las preocupaciones federales en el estatuto de prioridad están más enfocadas en las transferencias de títulos. Esta sección adopta reglas de prioridad para un interés de seguridad en conflicto con una licencia no exclusiva que posiciones de prioridad paralelas en el Artículo 9 actual. El objetivo es facilitar el uso de préstamos garantizados relacionados con intangibles mediante la creación de disposiciones que permitan al licenciatario cuyos intangibles están gravados continuar hacer negocios de manera ordinaria.

El artículo 2A trata los conflictos prioritarios que surgen cuando el licenciatario o propietario transfiere a un tercero un interés en la propiedad que está sujeta a un contrato de arrendamiento. El enfoque en tales casos es relacionar los derechos del cessionario con los derechos del arrendatario en el ítem particular. Esa situación no se plantea en dos licencias no exclusivas, ya que los intangibles pueden otorgarse licencias un número infinito de veces y cada licenciatario recibe los mismos derechos. En contraste, si hay una transferencia de propiedad de la información puede haber un conflicto entre el cessionario y el licenciatario. Hay dos tipos de conflictos de prioridad en tales casos y la ley moderna carece de una guía clara o soluciones comercialmente viables. Un conflicto es entre dos transferidos de propiedad. El otro se aborda en esta sección: las reclamaciones contradictorias de un licenciatario no exclusivo en contra de un cessionario de los derechos de propiedad, incluida una parte asegurada.

4. Problemas de preferencia. Para los derechos no creados bajo la ley federal, las cuestiones prioritarias son las preguntas de la ley estatal. Lo mismo aparentemente es cierto para los derechos que no son de propiedad en la patente. La Ley de Patentes contiene disposiciones que tratan la prioridad respectiva de las transferencias de propiedad de patentes. Una licencia no exclusiva no es una transferencia de propiedad y la relación entre el licenciatario no exclusivo y un cessionario de una patente no se trata. La situación es diferente en la ley de derechos de autor. La Sección 205 (f) de la Ley de Derecho de Autor establece:

Una licencia no exclusiva, ya sea registrada o no, prevalece sobre una transferencia conflictiva de la propiedad de derechos de autor si la licencia se demuestra mediante un instrumento escrito firmado por el propietario de los derechos con licencia o el agente debidamente autorizado de ese propietario, y si:

- (1) la licencia se tomó antes de la ejecución de la transferencia; o
- (2) la licencia se tomó de buena fe antes de la grabación de la transferencia y sin previo aviso.

17 USC § 205 (f). No hay jurisprudencia en esta disposición.

Esta disposición de la Ley de derechos de autor puede verse como una regla de prioridad completa (por ejemplo, una licencia no escrita nunca superior a la transferencia de propiedad, prioridad de la licencia por escrito totalmente controlada por la Sección 205 (f)) o como condición mínima para un particular resultado (por ejemplo, que una licencia escrita no exclusiva tiene prioridad bajo circunstancias específicas, pero no sugiere que estas sean las únicas condiciones bajo las cuales esto es verdad). Este artículo adopta la opinión de que la regla de prioridad establece un mínimo y no establece una regla integral. Por lo tanto, prevalece una licencia no exclusiva en las situaciones enumeradas, pero la prioridad de una licencia no exclusiva en casos no cubiertos por la Sección 205 no está controlada por la ley federal

SECCIÓN 2B-508. PRIORIDAD DE LAS TRANSFERENCIAS POR EL LICENCIATARIO.

- (a) Un cessionario de un licenciatario no adquiere ningún interés en la información, copias o derechos contractuales del licenciatario bajo una licencia a menos que se cumplan las condiciones para la transferencia según este artículo y la licencia. Si una transferencia es efectiva, el cessionario está sujeto a los términos de la licencia.
- (b) Excepto por los derechos de [la Ley Uniforme de Secretos Comerciales] y otras leyes de secreto comercial, una persona que adquiere información sujeta a los derechos informativos de propiedad de un tercero adquiere únicamente los derechos contractuales que su cedente fue autorizado por el tercero parte para transferir. Y esos derechos pueden estar más limitados por el acuerdo bajo el cual la persona adquiere la información.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-305

Acción del Comité: esta sección fue considerada en noviembre de 1996, sin comentarios sustanciales.

Notas del reportero:

1. Intereses transferidos: General. Una licencia regula los derechos en la información y copias de la información. La subsección (a) establece que un cessionario del titular de la licencia adquiere solo los derechos que la licencia y las disposiciones de este Artículo sobre transferencia lo permiten. Como principio general, una licencia no crea derechos creados y generalmente no es susceptible de transferencia gratuita en la corriente de comercio. La subsección (a) es consistente con el Artículo 2A.

2. Transferencias y derechos de propiedad subyacentes. La subsección (b) establece la regla de que un cessionario de un titular de licencia adquiere únicamente aquellos derechos que el licenciatario estaba autorizado a transferir. Esto refleja un principio importante bajo la ley actual de propiedad intelectual que difiere de la aplicable en las transacciones que involucran la venta de bienes. Un cessionario que toma una transferencia de una licencia o copia que no fue autorizada por el titular de los derechos subyacentes no adquiere mayores derechos de los que su cessionario estaba autorizado a transferir, incluso si la adquisición fue de buena fe y sin conocimiento. Comparar

La idea de la encomienda y la compra de buena fe, que desempeñan un papel en el trato con el título de los bienes, no tiene un papel similar en la información cubierta por la ley de patentes o derechos de autor. En parte, esto proviene de la naturaleza protectora de los derechos de estos cuerpos de ley. Además, el concepto de compra bona fide tiende a girar en torno a la apariencia de una transferencia legítima capturada por el concepto de posesión cedido (encomendado) de una manera que crea la apariencia de poder transmitir la propiedad valiosa. Con respecto a los activos de información, la posesión se centra en el material tangible (si existe), mientras que el valor reside en los intangibles.

Ni los derechos de autor ni la patente reconocen ideas de proteger a un comprador en el curso normal (u otro comprador de buena fe) otorgándole a esa persona mayores derechos de los que se autorizaron a transferir. La ley de derechos de autor permite un concepto de "primera venta" que le da al propietario de una copia varios derechos para usar esa copia, pero la primera venta debe ser autorizada.

Las transferencias en una cadena de distribución que exceden una licencia o que, de lo contrario, son sin licencia y no están autorizadas por una patente o propietario de derechos de autor, no crean derechos de uso en el cessionario. Un cessionario que se lleva fuera de la cadena de distribución autorizada no se beneficia de las ideas de compra de buena fe, pero su uso probablemente constituya una infracción. Ver Microsoft Corp. v. Harmony Computers & Electronics, Inc., 846 F. Sup. 208 (ED NY 1994) (la distribución que violó la licencia al separar el software del hardware no creó una primera venta y la falta de conocimiento no aisló al comprador del reclamo por infracción"). Además, la única cadena de distribución autorizada por Microsoft es aquella en la que todos los poseedores de Productos Microsoft solo tienen una licencia para usar, en lugar de la propiedad real de los Productos."). Ver también Major League Baseball Promotion v. Color-Tex, 729 F. Supp. 1035 (DNJ 1990); Microsoft Corp. v. Gray Computer, 910 F. Supp. 1077 (D. Md. 1995); Marshall v. New Kids on the Block, 780 F. Supp. 1005 (SDNY 1991).

Ilustración 1: Core entrega copias de software a DAC a un distribuidor. DAC tiene licencia para transferir el software solo para usos educativos. En cambio, el DAC transfiere una copia al uso comercial de Mobil. Mobil no tiene conocimiento de la licencia Core. DAC incumplió su contrato y su distribución constituye una infracción de derechos de autor. DAC también incumplió su garantía de no infracción a Mobil. La copia (uso) de Mobil del software no está autorizada y es una infracción. Una adquisición de buena fe no corta el derecho de propiedad subyacente. Microsoft Corp. v. Harmony Computers & Electronics, Inc., 846 F. Supp. 208 (EDNY 1994).

Como indica esta ilustración, la transferencia es, en sí misma, una infracción del derecho exclusivo del propietario de los derechos de autor a distribuir obras en copias al público. La protección del receptor se encuentra en un derecho de acción bajo garantías implícitas o expresas contra el cedente.

3. Secreto comercial y información no protegida. La regla establecida en la subsección (b) contiene dos limitaciones importantes. La regla permite un comprador de buena fe en referencia a los reclamos secretos comerciales. Estos son derechos de propiedad creados por la ley estatal. La esencia de un secreto comercial radica en hacer cumplir la confidencialidad. Si una parte toma sin notificación de tales restricciones, no está obligado por ellas; es en efecto un comprador de buena fe, libre de cualquier obligación con respecto a la infracción, salvo que así exista bajo las leyes de derechos de autor, patentes y similares.

Además, la subsección se aplica solo a información que está sujeta a derechos de propiedad informativos de una persona que no sea el cedente.

PARTE 6

ACTUACIÓN

[UN. General]

SECCIÓN 2B-601. DESEMPEÑO DEL CONTRATO EN GENERAL.

- (a) Una parte debe actuar de una manera que se ajuste al contrato.
- (b) A menos que se estipule lo contrario en la Sección 2B-609 (b), la obligación de una parte de realizar una Acción, con excepción de las restricciones de uso contractuales, está supeditada a la ausencia de incumplimiento material no curado por parte de la otra parte de obligaciones o deberes precede en el tiempo el desempeño de la parte agraviada.
- (c) La licitación de desempeño le da derecho a una parte a la aceptación de ese desempeño. Una licitación de rendimiento se produce cuando una parte, con capacidad presente manifiesta y disposición para hacerlo, se ofrece a completar el desempeño. Si el rendimiento de la otra parte

se adeuda al mismo tiempo que el rendimiento ofrecido, la oferta del desempeño de la otra parte es una condición para la obligación de la parte que presenta la licitación de completar la presentación ofrecida.

- (d) Excepto que se estipule lo contrario en la Sección 2B-610, una parte puede rechazar una oferta de rendimiento que, de ser así, sería una violación material por parte de la otra parte respecto de esa ejecución, o si se permite la denegación bajo la Sección 2B- 609 (b). Si la parte agraviada también puede cancelar el contrato solo si la infracción es un incumplimiento sustancial del contrato completo o el acuerdo así lo determina el acuerdo y la Sección 2B-702.
- (e) A Si una de las partes acepta una actuación, la parte pagará o presentará cualquier otra contraprestación según lo requerido por el acuerdo para cualquier actuación que acepte. La carga recae en la parte que aceptó el desempeño para establecer un incumplimiento de contrato con respecto al desempeño aceptado.
- (f) En la medida de un conflicto, las disposiciones de esta sección están sujetas a las Secciones 2B-607 a 2B-614 sobre el rendimiento con respecto a una copia.

Ley Uniforme Fuente: Restablecimiento (Segundo) de los Contratos ' 237. Sustantivamente revisado.

Voto del Comité:

a. Moción adoptada para hacer una excepción a la regla de incumplimiento material para contratos de mercado masivo sobre el tema cubierto por el Artículo 2. Voto: 12-0

segundo. Votado 10-3 para usar la licencia del mercado masivo, en lugar de consumidor en esta sección.

do. Votó 1-7 para rechazar una moción para usar la idea de licitación perfecta como el estándar para el derecho de rechazar y cancelar por incumplimiento en cualquier desempeño de cualquier tipo de término del contrato.

Notas del reportero:

1. *Enfoque general.* Esta sección reúne una serie de principios generales relacionados con la ejecución de un contrato. Las disposiciones de la Sección se complementan y suplantan por secciones relacionadas con la oferta y la aceptación (o denegación) de copias. El enfoque general sigue eso en la Reexpresión (Segunda) de los Contratos. Las disposiciones de este Artículo que se refieren al tratamiento de la oferta y la aceptación de copias son consistentes con el Artículo 2 y el Artículo 2A, excepto que en este Artículo adopta el tema de incumplimiento material de derecho común que no sea en el mercado masivo.

2. *Deber de cumplir.* La subsección (a) establece como regla predeterminada generalizada el principio obvio de que una parte está obligada a cumplir sus compromisos contractuales. Si bien el artículo sigue la norma de incumplimiento material del common law en la mayoría de los casos, ese concepto no sostiene que una parte solo necesita cumplir sustancialmente con su contrato. Cualquier incumplimiento del contrato otorga a la parte agraviada un derecho de reparación bajo este Artículo y sujeto a conceptos de exención y los términos contrarios del contrato.

Si un desempeño particular se ajusta al contrato depende de los términos del contrato según se interprete y se aplica al desempeño. Los estándares generales de interpretación consideran los términos expresos del acuerdo como entendidos en el contexto comercial.

3. *Incumplimiento material: norma general.* La subsección (b) adopta la doctrina de la violación material (o desempeño sustancial) para determinar cuándo surge un derecho de cancelación, de rechazar una actuación o de negarse a actuar en respuesta como reacción a un incumplimiento del contrato; esa regla se aplica en todo el artículo, excepto en ciertas transacciones de mercado masivo. Como se describe en la Actualización , la regla sostiene que el deber de realizar depende del desempeño previo de la otra parte sin una falla material de desempeño. Reexpresión . Reexpresión (segundo) de los contratos El § 237 declara: "[Es] una condición de las obligaciones restantes de cada parte para rendir rendimientos ... bajo un intercambio de promesas de que no habrá un fracaso material no curado por parte de la otra parte para hacer que tal desempeño deba en un momento anterior". Esta es también la regla del derecho común.

La subsección (b) deja en claro que la relación contingente no se refiere a situaciones que implican restricciones de uso contractuales. El incumplimiento de una licencia por parte del licenciante no otorga al licenciatario derechos ilimitados para actuar en derogación de los derechos de propiedad del licenciante en la propiedad intelectual y las restricciones de uso que estos soportan.

El concepto es simple: un defecto menor (inmaterial) en el desempeño no justifica el rechazo o la cancelación de un contrato. Los problemas menores constituyen una violación, pero el remedio radica en la compensación por el valor perdido. El objetivo de la política es evitar la confiscación indebida de pequeños errores y reconocer que, especialmente si el rendimiento implica una

actividad en curso, no se puede esperar un rendimiento completamente perfecto como regla predeterminada. Si las partes desean crear un estándar más estricto, deben hacerlo por los términos de su acuerdo.

Ilustración 1: Tom Jones aceptó desarrollar software de sistemas para DNY. DNY se compromete a pagar el precio de compra de \$ 300,000 en tres plazos una vez cada tres meses. Jones no completa la etapa 1 en el mes 2 y esta falla es material. Cuando se deba el primer pago, si la falla sigue sin curarse, DNY no está obligado a pagar. Puede cancelar el contrato o buscar garantías de rendimiento. Para modificar este resultado, se exigiría un acuerdo expreso que cortaría la obligación de pagar por el desempeño de las entregas.

La regla de violación material no sostiene que el desempeño sustancial (pero imperfecto) de un contrato no sea una violación. Un desempeño sustancial (pero imperfecto) es una violación. La importancia del rendimiento sustancial radica en el remedio para la parte lesionada. A menos que una infracción sea material, no puede utilizarse como una excusa para anular o evitar las obligaciones contractuales. Un licenciatario que recibe un desempeño sustancial (pero imperfecto) no puede cancelar el contrato en esa cuenta, pero puede recuperar daños por el desempeño inferior al completo.

3. Incumplimiento material: otra ley. Al adoptar un concepto de incumplimiento material, el artículo 2B es paralelo al derecho consuetudinario y al derecho internacional moderno de las ventas. La Convención sobre la Venta Internacional de Mercaderías (CISG) se refiere a la "violación fundamental", que define como: "Una infracción ... es fundamental si resulta en detrimento de la otra parte ya que le priva sustancialmente de lo que es derecho a esperar bajo el contrato, a menos que la parte incumplida no previera y una persona razonable ... no hubiera previsto tal resultado ". CISG Art. 25. Los Principios de Derecho Mercantil Internacional de UNIDROIT establecen: "Una parte puede rescindir el contrato cuando el hecho de que la otra parte no cumpla una obligación en virtud del contrato equivale a un incumplimiento fundamental". Arte UNIDROIT 7.3.

El artículo 2 y el artículo 2A se distinguen en la legislación contractual moderna al no utilizar la teoría de incumplimiento material (que requiere la llamada "licitación perfecta"), sino que lo hace en una sola situación de hecho: una entrega única de bienes que no forma parte de un contrato a plazos. Fuera de ese contexto único, la materialidad como un estándar para cuando el rendimiento recíproco no se requiere es prácticamente unánime. El artículo 2B crea una regla paralela al artículo 2 en referencia a la entrega única, las transacciones en el mercado masivo.

El artículo 2 aplica una regla de "licitación perfecta" a un solo escenario: la licitación inicial (transferencia) de bienes en un contrato que no implica ventas a plazos. No permite que el comprador afirme el fracaso de la oferta perfecta en un contrato a plazo (es decir, un contrato caracterizado por una relación continua). Además, por supuesto, la regla de "licitación perfecta" es un nombre inapropiado incluso cuando sea aplicable según el Artículo 2. Incluso en un contexto de entrega única, la idea de que una actuación debe cumplir con el contrato está cercada por una miríada de consideraciones legales compensatorias. Como práctica, un comprador comercial no puede rechazar con seguridad una entrega ofrecida por un defecto menor sin considerar los derechos del vendedor para remediar el defecto según el estatuto o bajo el uso comercial. White y Summers afirman: " [No encontramos ningún caso que] realmente otorgue rechazo a lo que podría llamarse una falta de conformidad insustancial. . ." De hecho, un caso relacionado con el software aplicó una prueba de rendimiento sustancial a una transacción de ventas de UCC. Véase DP Technology Corp. v. Sherwood Tool, Inc. , 751 F. Supp. 1038 (D. Conn. 1990).

4. Incumplimiento material: mercado masivo. Tal como se describe en la Sección 2B-609 (b), el Artículo 2B no aplica el tema de incumplimiento material a las transacciones en el mercado masivo que involucran la licitación de entrega de una copia distinta a la establecida en un contrato a plazos. Esto adopta las normas actuales del Artículo 2 en este contexto, incluidos los conceptos generales de cura, interpretación del contrato y curso de desempeño que afectan la determinación de cuándo la oferta se ajusta al contrato. Como en el Artículo 2, esta regla se aplica solo a la licitación de una copia y el deber resultante de aceptar o rechazar la oferta que es la única actuación del vendedor (por ejemplo, la entrega de un televisor, la entrega del disquete que contiene el software).

5. Deber de aceptar y licitar. La subsección (c) reúne a las reglas generales de la reexpresión y el artículo 2 de corriente con respecto a la secuencia de actuación. Está sujeto a las normas más específicas sobre la licitación de entrega de una copia y la aceptación de las copias que figuran en la Parte B de esta parte del Artículo.

El principio principal, que se encuentra tanto en el artículo 2 como en el derecho consuetudinario, es que la licitación de desempeño otorga derecho a la parte licitadora a la aceptación de ese desempeño. La regla se establece en términos generales aquí, aplicable a las ofertas de pago, de servicios, de acceso y de copias. Por supuesto, si el desempeño ofrecido es un incumplimiento material, según la subsección (b), la parte que recibe la oferta no está obligada a cumplir con su obligación debido a una infracción no curada existente por la otra parte que precede en el tiempo a su propio deber de desempeño. Ese principio se hace explícito en la subsección (d) con una referencia cruzada a la Sección 2B-609 (b) (que da derecho a rechazar una oferta disconforme en algunos casos) y la Sección 2B-610 (que se opone a rechazar una entrega en un contrato a plazos en algunos casos basado en el lenguaje existente del Artículo 2).

6. Negarse a una actuación y cancelación. Existe una distinción importante entre el derecho a rechazar una actuación particular y el derecho a cancelar todo el contrato. Esta distinción se refleja en el artículo 2 y en el common law; es más central en el Artículo 2B que en el Artículo 2 debido a la naturaleza de los contratos involucrados.

Una parte puede rechazar una actuación particular si la actuación en sí misma no cumple con el contrato y consiste en una violación importante de dicha actuación. Si ese incumplimiento y la denegación resultante también permiten que el apoyo cancele el contrato completo depende de si la infracción es material en cuanto a la relación contractual completa. En los casos en que el rendimiento completo consiste en la entrega de una sola copia, por supuesto, el derecho a rechazar esa copia corresponde al derecho de cancelar el contrato. En situaciones más complejas, sin embargo, una sola violación puede no ser material para toda la

relación. Así, por ejemplo, un pago que es solo la mitad del monto requerido es más como una infracción material de ese pago, pero si esto también constituye una violación material del contrato completo depende de las circunstancias y los términos del contrato.

El Artículo 2 actual La Sección 2-612 reconoce una distinción similar para los contratos a plazos, pero no permite que el comprador rechace la entrega defectuosa a menos que se trate de una infracción importante en cuanto al todo. Si bien el artículo 2B aplica la misma regla a los casos que implican entregas a plazos de copias, esa restricción al licenciatario no está justificada como un principio general para la gama de prestaciones cubiertas por este Artículo.

SECCIÓN 2B-602. OBLIGACIONES DEL LICENCIANTE PARA PERMITIR EL USO.

(a) En esta sección, "permitir uso" significa otorgar un derecho contractual o permiso con respecto a la información o derechos de propiedad informativos, junto con los actos, si los hubiere, requeridos por el acuerdo para poner la información a disposición del cesionario.

(b) Un licenciatario debe permitir el uso por el licenciatario. Al determinar qué constituye un uso habilitante, se aplican las siguientes reglas:

(1) Excepto lo dispuesto en las Secciones 2B-603 y 2B-604, si el uso habilitado requiere la entrega de una copia, la Sección 2B-607 se aplica a la licitación de entrega de la copia.

(2) Si no se requiere otro acto que no sea la concesión de un derecho contractual o permiso bajo el acuerdo para permitir su uso, las obligaciones del licenciatario con respecto al uso habilitante se realizan cuando el contrato se hace aplicable entre las partes.

(3) En un contrato de acceso, el uso habilitado incluye la provisión de documentos, autorizaciones, direcciones, códigos de acceso, reconocimientos y otros materiales necesarios para obtener el acceso contratado.

(34) Si la legislación de derechos de propiedad informativa aplicable prevé la presentación de un registro, la ley exige que se establezca la propiedad de los derechos de propiedad informativa y el acuerdo requiere la transferencia de la propiedad, a solicitud del licenciatario, el licenciatario entregará un registro de que tal fin a solicitud del licenciatario.

Notas del reportero:

Notas para este borrador:

Esta sección se creó como parte de la reestructuración de este grupo de secciones. Las disposiciones de la Sección derivan del antiguo 2B-603 (a) (b) (d) y se incluyen en esta sección general en base a la opinión de que reflejan reglas de aplicabilidad general que son relevantes más allá de la entrega de copias.

SECCIÓN 2B-603. PRESENTACIONES DE CONTENIDO INFORMATIVO:

DESEMPEÑO. Si una de las partes presenta contenido informativo en virtud de un acuerdo que exige que el contenido informativo sea satisfactorio para la otra parte, se aplican las siguientes reglas:

(1) Las disposiciones de [Sección 2B-607 a través de 2B-614] [este artículo sobre licitación, inspección, aceptación o rechazo de una oferta y revocación con respecto a copias] no se aplican a la presentación o a la respuesta de la parte receptora a la presentación, excepto que se indique lo contrario en esta sección.

(2) Si el contenido informativo no es satisfactorio para el receptor, las partes pueden realizar esfuerzos para corregir las deficiencias durante un período de tiempo y de manera consistente con los estándares ordinarios del comercio o industria sin que dicha conducta sea tratada como aceptación o rechazo de la presentación.

(3) Ni el rechazo ni la aceptación del contenido informativo ocurre a menos que el destinatario haga un rechazo o acepte expresamente el envío.

(4) La negativa da por finalizado el contrato por el objeto del envío. Si la satisfacción subjetiva es el estándar contractual y el receptor de la parte rechaza la presentación, ni la negativa ni la presentación son un incumplimiento del contrato.

Ley uniforme anterior: ninguna.

Acción del Comité:

a. Revisado sin cambios sustantivos en mayo de 1997.

Notas del reportero:

Notas sobre este borrador:

Esta sección propone ampliar el concepto para cubrir cualquier caso en el que se produzca una presentación de conformidad con la cláusula "a satisfacción de la parte", en lugar de limitar el concepto a contenido informativo. La anterior subsección (b) (presentación de ideas) se trasladó a 2B-206.

Notas generales:

1. Propósito general. Las reglas del artículo 2 relativas a la licitación, aceptación y rechazo de bienes no son apropiadas en muchas situaciones que involucran transacciones de información. Esta sección trata sobre uno de esos contextos en los que se presenta la información (quizás en forma de copia) en virtud de un acuerdo según el cual la presentación es a satisfacción de la parte receptora. Estas transacciones son comunes en todas las industrias de la información e implican, por ejemplo, la presentación del manuscrito de un autor, la presentación de un diseño digital para su inclusión en un producto más amplio o la presentación de un guion para una película. El modelo del artículo 2 asume que las copias cuando se ofrecen pueden juzgarse en términos de capacidad de desempeño y que la entrega es el evento crucial alrededor del cual se centra la transacción. En las transacciones de información del tipo descrito en esta sección, no se aplica ninguna premisa.

La entrega de contenido informativo en este contexto desencadena un proceso que se centra en el hecho de que el destinatario tiene el derecho de rechazar si el contenido no satisface sus expectativas, pero que a menudo no se espera una aceptación o rechazo inmediato. Más bien, ocurre un proceso de revisión y adaptación. Una vez que se reconoce ese hecho, se hace evidente la inaplicabilidad de las diversas reglas sobre aceptación y similares. Las disposiciones de la subsección (a) definen los principios básicos de la presentación de contenido en tal caso.

2. Opciones expresas. Un aspecto importante de la diferencia en las dos circunstancias se encuentra en la subsección (a) (3) donde se aclara que solo una negativa o aceptación explícita satisface el estándar de aceptación en este contexto, ya que las circunstancias están condicionadas a la satisfacción subjetiva de la fiesta de bienvenida.

SECCIÓN 2B-604. EJECUTANTES AUTÓNOMOS. Si el desempeño implica la entrega de información o servicios cubiertos por este artículo que, debido a su naturaleza, le otorgan al licenciatario sustancialmente el valor de su beneficio de la información o servicios o con otro beneficio significativo substancial comercial sobre el rendimiento o el valor de entrega y el beneficio recibido no puede devolverse una vez que el licenciatario reciba la entrega o el rendimiento, se aplican las siguientes reglas:

(1) Las secciones 2B-607 a 2B-614 no se aplican.

(2) Los derechos de las partes en relación con las cuestiones del párrafo (1) se determinan bajo la Sección 2B-601 y las prácticas de estándares ordinarios de la industria, comercio o industria aplicable.

(3) Antes del pago, una parte puede inspeccionar los medios y la etiqueta o el empaque de un desempeño, pero no puede ver o recibir el desempeño a menos que el acuerdo así lo disponga.

Acción del Comité:

a. Revisado sin cambios sustantivos

Notas del reportero:

Esta sección trata sobre un problema que surge de la naturaleza del tema tratado en este artículo. Algunas materias son, en efecto, completamente entregadas cuando están disponibles o leídas por el cesionario; Las teorías de inspección, rechazo y devolución como en el Artículo 2 no son aplicables. Esto es cierto, por ejemplo, en un acuerdo de pago por visión para un evento de entretenimiento u otra información. También es el caso cuando el contenido del contrato involucra contenido informativo que, una vez visto, en efecto, ha comunicado su valor total. Las partes se dejan a remedios generales, de derecho común como se describe en la sección 2B-601. Si la ejecución entregada constituye un incumplimiento material, la parte receptora puede recuperar su dinero o demandar por daños,

SECCIÓN 2B-605. CURA DEL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.

(a) Una parte en incumplimiento de un contrato, a su cargo, puede subsanar el incumplimiento a su propio costo si:

(1) el tiempo de ejecución aún no ha expirado, la parte notifica de manera temporaria a la parte agraviada otra de su intención de curar y, dentro del tiempo del contrato, realiza un desempeño conforme; o

(2) la parte tenía motivos razonables para creer que el desempeño sería aceptable con o sin asignación monetaria, notifica temporariamente a la otra parte sobre su intención de curar y proporciona una oferta conforme dentro de un tiempo razonable después del tiempo de ejecución del contrato; o

(3) en los casos no regidos por la subsección (1) o (2), "la parte temporariamente, sin demora indebida, notifica a la otra parte agraviada su intención de curar y los efectos curan prontamente antes de la cancelación o rechazo de una actuación por parte del agraviado fiesta.

(b) En otra licencia que no sea una licencia de mercado masivo, la parte infractora debe hacer de manera rápida y de buena fe un esfuerzo para curar si:

(1) recibe una notificación oportuna de una no conformidad especificada y una demanda de cura de parte agraviada;

(2) se requirió que la parte agraviada aceptara una actuación disconforme que completó el acto inicial habilitante de uso porque la no conformidad no fue un incumplimiento sustancial del contrato; y

(3) el costo del esfuerzo para curar el esfuerzo de la parte en incumplimiento del contrato no sería desproporcionado al efecto adverso de la no conformidad en la parte perjudicada.

(c) Un incumplimiento del contrato que se haya curado no se puede usar para cancelar un contrato o rechazar una actuación. Sin embargo, la mera notificación de la intención de curar no excluye la cancelación o rechazo.

Fuente de Ley Uniforme: Secciones 2-508; 2A-513

Notas del reportero:

Notas para este borrador:

a. El Proyecto propone agregar una nueva subsección (a) (2) para corresponder con el Artículo 2 existente. El Artículo 2 proporciona, además del lenguaje en (a) (1), que: "Cuando el comprador rechaza una oferta disconforme que la el vendedor tenía motivos razonables para creer que sería aceptable con o sin asignación monetaria, el vendedor puede notificar de manera temporaria al comprador que tenga un tiempo razonable adicional para sustituir una oferta conforme".

segundo. La subsección (a) (3) permite cura si el contrato no se ha cancelado. Esto permite la curación 1) si el breqach no fue una base adecuada para la cancelación, y 2) si la parte agraviada tiene el derecho de cancelar, pero no lo ha hecho.

do. La subsección (b) será eliminada si el Comité adopta la regla de "oferta conforme" para corresponder al Artículo 2 existente sobre el rechazo de copias.

Notas generales:

1. *Aplicación general.* La idea de la cura se aplica en ambas direcciones, dando al licenciatario o al licenciatario (lo que sea incumplido) la oportunidad de curar bajo las condiciones establecidas. Para la curación de los licenciatarios a menudo se relaciona con los pagos perdidos, fallas en dar informes contables u otros informes requeridos, y el uso indebido de información. Para los licenciantes, dependiendo del contexto, los problemas a menudo se centran en la puntualidad del rendimiento, la adecuación del producto de entrega, el incumplimiento de la garantía y similares.

La regla de que una parte incumplidora puede, si actúa con prontitud y eficacia, eliminar el efecto de su incumplimiento y preservar el contrato que está incrustado en la ley moderna. Reexpresión (Segunda) de contratos¹ 237 establece que una condición de trabajo el rendimiento de una de las partes en un contrato es que no haya curado incumplimiento sustancial por la otra parte. Sin embargo, aunque la idea de cura está incrustada en la ley moderna, hay un desacuerdo significativo en los estatutos pertinentes y en las declaraciones de la ley de contratos en cuanto al alcance.

a. Los Principios de UNIDROIT van más lejos al establecer un **derecho** de curación que indica que la curación no está excluida por la terminación por incumplimiento y al no limitar el derecho a la curación de ninguna manera relacionada con el momento del desempeño. La curación no es ni más ni menos posible si ocurre antes del vencimiento del tiempo acordado para el desempeño que si ocurre después. Los Principios de UNIDROIT condicionan la cura en una acción "inmediata" y la permiten si es "apropiada en las circunstancias" y si la otra parte no tiene un "interés legítimo" en negarse a la cura. Arte UNIDROIT 7.1.4

segundo. El artículo 2 distingue entre la cura hecha dentro del tiempo original para el desempeño (que esencialmente permite el derecho de curación) y la cura que ocurre después (lo que restringe a los casos en que el vendedor esperaba que la oferta fuera aceptable).

do. La Convención de Ventas de las Naciones Unidas no distingue entre las curas que ocurren dentro o después de la fecha original acordada para el desempeño. Le permite al vendedor curar si puede hacerlo sin demora injustificada y sin causar al comprador inconvenientes o incertidumbres irrazonables. Convención de ventas art. 48. Sin embargo, el derecho de curación está sujeto al derecho de la parte a declarar el contrato "evitado" (por ejemplo, cancelado) si el incumplimiento era un incumplimiento fundamental del contrato.

2. *Derecho a curar.* Este artículo emplea el estándar de materialidad de incumplimiento como condición previa para la cancelación o rechazo de una actuación y esto puede dar forma al alcance del derecho de curación. Tal como está redactado, la Sección permite cura si es pronta. El lenguaje propuesto sigue el artículo 2 existente al crear un derecho de curación si la curación ocurre antes del final del período del contrato para el desempeño o si hubo una curación inmediata después de una expectativa razonable de que el desempeño sería aceptable.

3. *Cura permisiva.* En todos los demás casos, la cura está sujeta a cancelación o rechazo por parte de la otra parte. Esto coloca el control en la parte agravada que sufrió una violación material. En la comprensión del alcance de este concepto, es importante reconocer que en el mercado masivo y en otros casos de contratos que implican derechos en una copia de información, la denegación de la oferta de la copia puede constituir la cancelación del contrato en sí porque toda la transacción centrada en proporcionar derechos y capacidades asociados con la información entregada en una copia. En tales casos, no se requieren avisos especiales o palabras de cancelación.

4. *Obligación de cura.* La subsección (b) se aplica a los casos en los que el licenciatario acepta un rendimiento porque el estándar de incumplimiento de materiales no se cumple aunque exista algún defecto. Crea la obligación de intentar una cura. El incumplimiento del esfuerzo es una violación, pero si el esfuerzo se produce y falla, no existe un incumplimiento adicional del contrato.

SECCIÓN 2B-606. RENUNCIA AL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.

(a) Un reclamo o derecho que surja de un incumplimiento del contrato puede ser cancelado en su totalidad o en parte sin consideración por una exención contenida en un registro al cual la parte esté de acuerdo, manifestando su consentimiento o de otra manera.

(bc) Una parte que acepta una actuación sabiendo o con razón para saber que la actuación constituye un incumplimiento del contrato, renuncia a todos los recursos por incumplimiento si la parte falla dentro de un plazo razonable después de la aceptación para notificar a la otra parte el objeto de la infracción.

(c) Excepto en caso de incumplimiento de un requisito contractual de que el desempeño sea satisfactorio para una parte, una parte que rechaza un desempeño y no declara en relación con su

negativa un defecto particular que se puede determinar mediante una inspección razonable, renuncia al derecho confiar en el defecto no declarado para justificar la denegación si:

- (1) la otra parte podría haber curado el defecto si se indica de manera temporaria; o
 - (2) entre los comerciantes, la otra parte, después de la denegación, hizo una solicitud en un registro para obtener una declaración completa y final en un registro de todos los defectos en los que la parte rechazante se propone depender.
- (d) La renuncia al incumplimiento del contrato en una sola actuación no renuncia a la misma o similar infracción en las actuaciones futuras a menos que la parte que hace la exención expresamente así lo declare.
- (e) Una renuncia no se puede retractar en cuanto al desempeño al cual se aplica la exención. Sin embargo, a excepción de una exención de conformidad con la subsección (a) o una exención respaldada por consideración, una exención que afecte una porción ejecutoria de un contrato puede ser retraída por notificación temporaria recibida por la otra parte que se requerirá un desempeño estricto en el futuro de cualquier término renunciado, a menos que la retractación fuera injusta en vista de un cambio sustancial de posición en dependencia de la renuncia por parte de la otra parte.

Acción del Comité: Considerada varias veces sin cambios sustantivos.

Notas del reportero:

1. *Regla general.* Una "exención" es "la renuncia voluntaria" de un derecho. La conducta y las palabras pueden constituir una renuncia, ya sea por el licenciatario o el licenciatario. Esta sección reúne las reglas de varias partes del Artículo 2 que tratan sobre problemas de exención y reordena esas reglas para ajustarse al número más amplio y la variedad de tipos de desempeño que están involucrados en las transacciones del Artículo 2B. La sección también aplica los principios de la actualización.

2. *Exenciones en un registro.* La subsección (a) proviene de 2A-107. Las exenciones contenidas en un registro son modificaciones contractuales que, de acuerdo con la ley actual y este Artículo, son ejecutables sin consideración. La actualización es coherente con esta vista. Ver Restatement (Segundo) 277 ("una renuncia escrita firmada y entregada por el obligado libera sin consideración un deber derivado de un incumplimiento de contrato"). La subsección (a) no excluye otras formas de hacer una exención efectiva, sino que simplemente confirma que las exenciones que cumplen con sus disposiciones son efectivas. Por ejemplo, una exención oral, si es efectiva de acuerdo con la ley común de un estado, sigue siendo efectiva.

Esta subsección no requiere la entrega del registro. El requisito de entrega parece poco importante y no es necesario para las modificaciones de un contrato.

3. *Renuncia al aceptar una actuación.* La subsección (b) y (c) trata con exenciones por desempeño en la forma de aceptar el desempeño de la otra parte sin objetar defectos conocidos o comprobables.

La subsección (b) se aplica a los casos en que se conocía la no conformidad e impone una regla de exención donde el defecto conocido fue aceptado sin objeción y la otra parte no recibe notificación de la infracción dentro de un tiempo razonable. Esto generaliza la regla en la Sección 2-607 (3) (a). La renuncia aquí se implica de la combinación del conocimiento del problema y el silencio más allá de un tiempo razonable después de aceptar el desempeño. La regla no se aplica cuando la parte simplemente sabe que el desempeño bajo la licencia no es consistente con el contrato. El rendimiento debe haber sido ofrecido y aceptado por él. Compare la Sección 2B-612 - (aceptación basada en la expectativa de que el defecto se curará). Lo siguiente ilustra la regla:

Ilustración: el Licenciatario tiene la obligación de pagar regalías al Licenciatante en base al 2% del precio de venta de los productos con licencia para su fabricación y distribución. Los pagos de regalías deben recibirse el primero de cada mes. Se aplica un arancel de demora del 5% por demoras de más de cinco días y la licencia establece que demorar más de cinco días es una violación material. En un mes, el titular de la licencia sin que medie el pago hasta el 25º día del mes y su oferta no incluye el cargo por mora. El licenciatante puede rechazar la oferta y cancelar el contrato. Si acepta la oferta, sabe del incumplimiento y no puede cancelar el contrato por ese incumplimiento. Si no se opone en un plazo razonable a la oferta tardía y la falta de pago de la tarifa atrasada, también se le prohíbe recuperar esa cantidad.

4. *Renuncia por falta de particularidad.* La subsección (c) es una regla más estrecha que la subsección (b). Implica una exención de la falta de particularización de la base para el rechazo de una actuación, pero solo en un número limitado de circunstancias. Una falla en particularizar es una exención si la otra parte podría haber curado el problema si se conociera la base de la negativa. Además, en el caso de un contrato entre comerciantes, la renuncia se produce cuando la parte incumplidora solicita

una especificación por escrito de los motivos de la negativa y una base para dicha negativa no figura entre los motivos dados. Esto generaliza el lenguaje de la Sección 2-605.

5. *Executory y Waived Performances.* La subsección (d) establece una presunción consistente con el derecho consuetudinario que, a menos que la intención sea expresa o las circunstancias indiquen claramente lo contrario, una renuncia se aplica solo al defecto de desempeño específico renunciado. Este principio, por supuesto, no altera los conceptos de estoppel; una renuncia por desempeño puede generar una dependencia justificable en cuanto a conducta futura en un caso apropiado. Tales principios de derecho común continúan aplicándose.

La subsección (e) proviene del artículo 2 de la UCC actual que se establece cuando se puede retirar la exención en cuanto a obligaciones ejecutorias. En el tratamiento de las renuncias soportadas por consideración, ver Restatement (Segunda) de contratos '84, comentario f.

[SEGUNDO. Rendimiento en la entrega de copias]

SECCIÓN 2B-607. TENDENCIA DE ENTREGA DE COPIAS

(a) En esta sección, "material de acceso" significa cualquier documento, autorización, dirección, código de acceso, agradecimiento u otro material necesario para que una parte obtenga acceso autorizado, control o posesión de una copia.

(b) Si el rendimiento requiere la entrega de una copia, la parte requerida para entregar deberá entregar la copia de la oferta primero, pero no necesita completar la entrega hasta que la otra parte ofrezca cualquier rendimiento requerido en ese momento.

(cb) La licitación de la entrega de una copia requiere que la parte licitante ponga y mantenga una copia conforme a la disposición de la otra parte, y le dé a la otra parte cualquier notificación que sea razonablemente necesaria para permitirle obtener acceso, control o posesión del duplo. La licitación debe realizarse a una hora razonable y, si corresponde, requiere que la parte licitante también ofrezca material de acceso apropiado, cualquier documento, autorización, dirección, código de acceso, acuse de recibo u otro material necesario para que la otra parte obtenga acceso, control o posesión de la copia. La parte que recibe la licitación debe proporcionar facilidades razonablemente adecuadas para recibir la licitación. pt Además, se aplican las siguientes reglas:

(1) Salvo que se estipule lo contrario en los párrafos (2), (3) y (4):

(A) El lugar de licitación de una copia en un medio físico es el lugar de la empresa de la parte licitante o si no tiene su residencia, pero sí; pero, en un contrato de copia en un medio físico que, según el conocimiento de las partes, en el momento de la contratación, la copia se encuentra en algún otro lugar, ese lugar es el lugar para su entrega. Los documentos de título pueden ser entregados a través de los canales bancarios habituales. ; y

(B) En una entrega electrónica de una copia, la licitación requiere que la parte licitante haga que la información esté disponible en un sistema de procesamiento de información designado por ella y la oferta proporciona el material de acceso apropiado a la otra parte. con códigos de autorización, direcciones, reconocimientos y cualquier información similar necesaria para obtener la copia.

(C) Los documentos de título pueden ser entregados a través de los canales bancarios habituales.

(2) Si el contrato requiere o autoriza la entrega de una copia en poder de un tercero para ser entregada sin moverse, la parte licitadora deberá entregar material de acceso apropiado a la otra parte. cualquier documento, autorización, dirección, código de acceso y cualquier información similar necesaria para que la otra parte obtenga la copia o el acceso.

(3) Si la parte licitante es requerida o autorizada para enviar una copia de la información a la otra parte y el contrato no requiere que la parte licitadora entregue la copia en un destino particular, entonces se aplican las siguientes reglas. El licitador requiere que :

(A) En la entrega de una copia en un medio físico, la parte licitante debe:

(i) poner la copia en la posesión de dicho transportista y hacer un contrato de transporte tal como sea razonable, teniendo en cuenta la naturaleza de la información y otras circunstancias del caso, con los gastos a cargo de la otra fiesta; y

(ii) obtener y entregar sin demora o licitar cualquier material de acceso apropiado o cualquier documento que de otra forma sea adecuado, cualquier documento, autorización, código de acceso o información similar necesaria para permitir que la otra parte obtenga la posesión de la copia requerida por el acuerdo o, en La ausencia de términos acordados, por el uso del comercio.

(B) En una entrega electrónica de una copia, la parte licitante debe iniciar una transmisión que sea razonable teniendo en cuenta la naturaleza de la información y otras circunstancias, con los gastos a cargo de la otra parte.

(4) Si la parte licitante está obligada a entregar una copia en un destino particular, la parte licitante deberá poner una copia disponible en ese destino, con los gastos que deberá asumir y presentar cualquier material de acceso apropiado. documentos, autorizaciones, códigos de acceso o información similar necesaria para que la otra parte obtenga la copia o el acceso.

(dd) Si el pago se adeuda con la entrega de una copia, se aplican las siguientes reglas:

(1) La licitación de entrega de una copia es una condición del deber de la otra parte de aceptar la copia y el deber de pago de esa parte.

(2) La licitación da derecho a la parte licitante a la aceptación de la copia y el pago según el contrato.

(3) Todas las copias solicitadas por un contrato deben presentarse en una sola entrega y el pago se debe solo a la oferta, pero si las circunstancias otorgan a cualquiera de las partes el derecho de hacer o exigir la entrega en lotes, la tarifa del contrato, si puede Se prorrateará, se puede solicitar por cada lote.

(4) Si se exige el pago en la entrega de copias o en la entrega de los documentos de título, el derecho de la parte que recibe la oferta de retener o disponer de las copias o documentos contra la parte licitante está condicionado a la realización del pago.

Notas del reportero:

Esta es una sección compuesta que se ha reestructurado para centrarse en la licitación y la entrega de copias y para corresponder a las normas existentes del Artículo 2. La sección proviene del antiguo 2B-603 (c) (e) y 2B-607 (c).

SECCIÓN 2B-608. DERECHO DEL LICENCIATARIO A INSPECCIONAR; PAGO ANTES DE LA INSPECCIÓN.

(a) Salvo que se disponga lo contrario en las Secciones 2B-603 y 2B-604, si el rendimiento requiere la entrega de una copia, se aplican las siguientes reglas:

(1) Excepto que se indique lo contrario en esta sección, la parte que recibe la copia tiene derecho a inspeccionar en un lugar y tiempo razonable y de manera razonable para determinar la conformidad con el contrato antes del pago o la aceptación.

(2) Los gastos de inspección deben correr a cargo de la parte que realiza la inspección.

(3) Se presume que un lugar o método de inspección o un estándar de aceptación fijado por las partes es exclusivo. Sin embargo, la fijación de un lugar, método o estándar no pospone la identificación del contrato ni cambia el lugar para la entrega o para la aprobación del título o el riesgo de pérdida. Si el cumplimiento del lugar o método es imposible, la inspección debe realizarse según lo dispuesto en esta sección a menos que el lugar o método fijado por las partes sea una condición indispensable, cuya falla evite el contrato.

(4) El derecho de inspección de una parte está sujeto a obligaciones de confidencialidad si existen. de la información

(b) Si existe un derecho de inspección bajo la subsección (a) pero el acuerdo es o las circunstancias son incompatibles con la oportunidad de inspeccionar antes del pago, la parte no tiene derecho a inspeccionar antes del pago.

(c) Si el contrato requiere el pago antes de la inspección de una copia, la no conformidad en la licitación de la copia no excusa a la parte que recibe la licitadora del pago, a menos que:

(1) la inconformidad aparece sin inspección y justificaría la denegación bajo la Sección 2B-609; o

(2) en una transacción documental ya pesar de la presentación de los documentos requeridos, las circunstancias justificarían una orden judicial contra el honor de una carta de crédito conforme al Artículo 5.

(d) El pago realizado bajo las circunstancias descritas en la subsección (b) o (c) no constituye la aceptación del cumplimiento de la copia y no perjudica el derecho de una parte de inspeccionar o descartar ninguno de los recursos de la parte.

Ley Uniforme Fuente: CISG art. 58 (3); Sección 2-512; 513. Sustantivamente revisado.

Nota del reportero:

1. La subsección (a) (4) trata sobre la relación entre confidencialidad y el derecho a inspeccionar. En ausencia de acuerdo contrario, la inspección previa al pago no es apropiada si el tipo de inspección involucrada revelare secretos comerciales designados o información confidencial. Esto no impide ninguna inspección, sino que simplemente indica que no se puede presumir el derecho a ver información secreta comercial. Además, el saldo aquí se limita a situaciones en las que el licenciatario designa la información como confidencial o un secreto comercial.

SECCIÓN 2B-609. RECHAZO DE LICITACIÓN DEFECTUOSA.

(a) Sujeto a la subsección (b) ya las Secciones 2B-610 y 2B-611 en los contratos a plazos, si una oferta de entrega de una copia constituye una violación material de la entrega particular, la parte a la que se licite podrá:

(1) rechazar la oferta;

(2) aceptar la oferta; o

(3) aceptar cualquier unidad comercialmente razonable y rechazar el resto; o

(4) permiten una oportunidad para curar la no conformidad.

(b) En una licencia de mercado de masas, un licenciatario puede rechazar una oferta de entrega de una copia en un contrato que exige la entrega en un solo lote o oferta única que constituye el acto inicial que permite el uso del único requisito requerido del licenciatario si la oferta No se ajusta al contrato.

(c) La negativa es ineficaz a menos que se realice antes de la aceptación y dentro de un tiempo razonable después de la licitación o de la finalización de cualquier esfuerzo permitido para curar, y la parte rechazante notificará de manera temporaria a la parte licitante.

(d) Una parte perjudicada que rehúse la licitación de una copia puede cancelar todo el contrato solo si la violación es una violación material del contrato completo o el acuerdo así lo establece. Si una parte que rechaza la oferta puede cancelar el contrato, se determina en el acuerdo y la Sección 2B-610 o 2B-702. pero cuando el contrato prevé la entrega de una sola copia o lote individual para el pago de una tarifa de licencia fija para la copia o el lote, la denegación constituye la cancelación del contrato.

Fuente de Ley Uniforme: Combina 2-601, 2-602, 2A-509. Sustancialmente revisado.

Votos:

1. El Comité adoptó una "licitación conforme" para los casos relacionados con la licitación de entrega de una copia en circunstancias equivalentes a aquellas en las que la regla se aplica en el Artículo 2.

Tema seleccionado: ¿Debería el Comité adoptar una norma conforme a la oferta ("licitación perfecta") en referencia a contextos análogos a aquellos en los que el Artículo 2 utiliza actualmente el concepto? Esto implicaría eliminar la cláusula introductoria en (b) y eliminar el derecho asociado creado en la Sección 2B-605 (b).

Nota del reportero:

1. *Alcance y efecto.* Esta sección trata de la denegación de copias ofrecidas ; Es una aplicación específica de la regla general en la Sección 2B-601. La palabra "rechazar" se utiliza en lugar del término del Artículo 2 "rechazar" para evitar confusiones con situaciones en las que una parte rechaza una oferta o términos de contrato particulares en una oferta. El derecho a rechazar el rendimiento ofrecido depende de la no conformidad sustancial del desempeño particular o de la existencia de un incumplimiento material previo y no curado por parte del licitante.

Al igual que en el artículo 2 existente, el derecho a rechazar una copia está sujeto a las disposiciones sobre contratos a plazos en la próxima sección. Las reglas del contrato de instalación requieren la aceptación de una oferta defectuosa en algunos casos a la luz de la importancia excesiva de la relación en curso.

2. *Regla de licitación conforme.* La subsección (b) implementa la regla de "oferta conforme" o "oferta perfecta" para transacciones de mercado masivo bajo estándares que son consistentes con el Artículo 2 en la venta de bienes. Aunque a menudo se describe como una regla de "licitación perfecta", este concepto no requiere la presentación de una copia "perfecta" o, en casos análogos del Artículo 2, un producto "perfecto". Simplemente desplaza el estándar de incumplimiento de material con el requisito de que la licitación se ajuste al contrato. En el comercio moderno3, muy pocos contratos requieren la perfección en un sentido absoluto. Más detalladamente, de acuerdo con las normas aplicables de uso comercial, descripciones generales de productos y conceptos de comerciabilidad,

La subsección (b) adopta la ley actual del Artículo 2 para determinar cuándo una oferta se ajusta al contrato en este tipo de transacción de mercado masivo.

3. *Rechazo efectivo.* La subsección (c) sigue el artículo 2 actual con respecto a la denegación de las ofertas de entrega de una copia. La negativa se convierte en irrefrenable si la parte que rehúsa no notifica oportunamente a la otra parte su rechazo de la oferta.

SECCIÓN 2B-610. CONTRATOS DE INSTALACIÓN; RECHAZO E IMPUESTO [nuevo].

(a) En esta sección, el contrato a plazos "se refiere a un contrato en el que las condiciones lo exigen o las circunstancias permiten la entrega de copias en lotes para ser aceptadas por separado, incluso si el contrato contiene una cláusula" cada entrega es un contrato separado "o equivalente.

(b) En un contrato a plazo, el comprador que recibe la oferta puede rechazar cualquier pago que no cumpla si la falta de conformidad es un incumplimiento material en relación con esa cuota y no puede curarse o si la no conformidad es un defecto en los documentos requeridos Sin embargo, si la no conformidad no se encuentra dentro de la subsección (c) y la parte licitante que realiza la entrega da una garantía adecuada de su cura, la parte agravada debe aceptar esa cuota y no puede cancelar todo el contrato.

(c) Cuando la falta de conformidad o incumplimiento con respecto a una o más cuotas es una violación que es material en todo el contrato, existe una violación en cuanto al todo. Sin embargo, la parte agravuada restituye el contrato si acepta una entrega no conforme sin notificarlo de manera temporal a la parte incumpliendo el contrato de cancelación o si la parte agravuada presenta una acción con respecto solo a las entregas pasadas o exige un desempeño en el futuro cuotas

Nota del reportero:

Esta Sección agrega un texto del actual Artículo 2-612 y el Artículo 2A.

SECCIÓN 2B-611. CONTRATOS CON UNA CONCESIÓN DE DERECHOS

ANTICIPADA [nueva]. Si el acuerdo crea derechos o permisos para usar los derechos de propiedad informativos que preceden en el tiempo y son independientes de la entrega de una copia, se aplican las siguientes reglas:

(1) El licenciatario puede rechazar una oferta de una copia que es un incumplimiento sustancial de esa copia, pero la denegación de la copia no cancela el contrato.

(2) A menos que se disponga lo contrario en la subsección (c), el licenciante puede curarse proporcionando una copia conforme dentro de un plazo comercialmente razonable después de que se denegó la oferta y antes de que la infracción se materialice en todo el contrato.

(3) Una violación material con respecto a una copia no permite la cancelación del contrato a menos que haya un incumplimiento material de todo el contrato que no pueda curarse.

Notas del reportero:

1. *Alcance y propósito.* Esta sección trata sobre una relación contractual importante en industrias de información que se asemeja, pero difiere de los contratos de "instalación" en el Artículo 2. La similitud radica en que más de un desempeño ocurre bajo el contrato. La diferencia es que las actuaciones implican una concesión de derechos seguida de la entrega de una copia, mientras que los contratos de instalación se ocupan de entregas secuenciales de copias.

La sección distingue entre (1) los acuerdos en los que una concesión para usar los derechos de propiedad informativos es independiente de cualquier copia, y (2) acuerdos en los que el propósito es obtener derechos asociados con una copia de información. Se trata solo de transacciones en las cuales, según el acuerdo, la adjudicación de los derechos de uso de la propiedad informativa es independiente de la entrega de una copia. La Sección describe la relación entre una licitación de una copia en tales casos y la cancelación del contrato completo o la cura de la licitación. De acuerdo con la Sección 2B-601, indica que la denegación de la copia no necesariamente permite o da como resultado la cancelación del contrato. Esto se debe a que la concesión de derechos independiente (ya adquirida) es una parte independiente y realizada del acuerdo y la copia puede ser un aspecto no material de la transacción.

Si la oferta rechazada de una copia no infringe materialmente el contrato completo, la parte licitadora tiene el derecho de subsanar la oferta defectuosa actuando en un tiempo comercialmente razonable. Ese derecho se interrumpe solo si la oferta y una cura fallida o demorada constituyen una violación material del acuerdo completo.

2. *Naturaleza de la transacción.* La sección se aplica solo si la concesión para usar los derechos de propiedad informativa se otorga y puede ejercerse sin la recepción de una copia. La existencia o no de esta circunstancia depende del acuerdo. Sin embargo, es un tipo de transacción de rutina en las industrias de la información, especialmente con respecto a las relaciones de distribución y los derechos de desempeño. En los casos en que existe esta forma de transacción, las partes ven cualquier copia como un simple conducto para completar un traspaso ya adquirido. En tales casos, un tribunal no debe ver un defecto material en la copia como necesariamente material en todo el contrato.

A diferencia de los casos de esta sección, si el acuerdo no crea derechos previos de uso de la propiedad intelectual y la transacción no implica un contrato a plazo, un defecto importante en la copia y derechos asociados a los cuales la transacción pertenece es más a menudo material a toda la transacción. Esto puede beneficiar o perjudicar a cualquiera de las partes dependiendo de las circunstancias. Por lo tanto, si el contrato es por derechos asociados con una copia, el licenciatario que rechaza la copia se queda únicamente con una acción por daños; La negativa en esencia cancela el contrato. Si los derechos de propiedad intelectual han

sido otorgados mediante un acuerdo independiente de una copia, el licenciatario puede rechazar la copia y aún (1) esperar e insistir en el desempeño y (2) ejercer derechos en virtud del contrato no cancelado.

Ilustración 1. IBM concede a ABC el derecho de distribuir hasta veinte mil copias de su software Fast-Pace Internet en los Estados Unidos durante un período de un año. Varias semanas después de que el contrato sea exigible, IBM entrega un disco maestro del software para ABC para su uso en la producción de copias para su distribución. El disco maestro contiene un defecto de fabricación que evita hacer copias de él. Al conocer el defecto, IBM reemplaza el disco. El contrato se encuentra dentro de esta sección. ABC puede rechazar la copia ya que el defecto era importante en cuanto a la copia, pero no puede cancelar todo el contrato a menos que el defecto y la demora fueran significativos para todo el contrato. De lo contrario, ABC puede recuperar daños por la demora, si la hay.

Ilustración 2. Houston ordena una licencia de sitio de cien personas de Micro para su software de sistema operativo, aceptando el precio de la licencia. Micro envía una copia del software, pero la copia está torcida y defectuosa y llega varias semanas después de lo acordado. Este contrato no se incluye en esta Sección porque no tenía el derecho conferido de usar los derechos de propiedad informativos independientemente de los derechos asociados con la copia a entregar. El problema es únicamente si la oferta fue una violación material de la copia y, de ser así, el rechazo de Houston también cancela el contrato.

Ilustración 3. Warn otorga a Theo una licencia exclusiva en Chicago para mostrar la película "Bond" durante junio de 1999, y también le otorga a Theo el derecho de mostrar clips de la película con fines publicitarios. Una copia de la película se entregará una semana antes de la primera muestra. Warn llega con varios días de retraso y la copia es técnicamente defectuosa y no puede usarse. Theo rechaza la copia. El contrato se incluye en esta Sección porque la concesión de los derechos es independiente de la copia. La negativa no es la cancelación del contrato. Theo puede seguir anunciando usando clips. Warn puede curar en un tiempo razonable a menos que se demore hasta el punto de que crea un incumplimiento material incurable de todo el contrato.

SECCIÓN 2B-6121. DERECHOS SIGUIENTES A LA RECHAZA DE UNA

COPIA. Despues de la denegación legítima de una copia, si el contrato completo se cancela legítimamente, la Sección 2B-702 se aplica con respecto a la copia rechazada y otras obligaciones. Sin embargo, si el contrato no ha sido cancelado, las partes permanecen obligadas por todas las obligaciones contractuales y. Si el contrato se canceló o no, se aplican las siguientes reglas:

(1) Cualquier uso de la información o copias por parte de la parte que rechaza la oferta, o cualquier divulgación de un secreto comercial o información confidencial que viole el acuerdo, constituye un incumplimiento del contrato y es ilícito contra el otro licenciatario. Sin embargo, el uso por un tiempo limitado únicamente para evitar o mitigar la pérdida no es incompatible con la negativa del licitador de la parte perjudicada.

(2) El licenciatario de la parte perjudicada en posesión de las copias rechazadas o las copias hechas de ellas, devolverá o entregará todas las copias y documentación al licenciante o las mantendrá con un cuidado razonable para su eliminación en las instrucciones del licenciante por un tiempo razonable. Además, se aplican las siguientes reglas:

(A) El licenciatario de la parte perjudicada deberá seguir las instrucciones razonables para la devolución o entrega recibidas del licenciante. Sin embargo, las instrucciones no son razonables si el licenciante de la parte licitadora no hace los arreglos para el pago o el reembolso por los gastos razonables de cumplir con las instrucciones.

(B) Si el licenciante de la parte licitante no da instrucciones dentro de un plazo razonable después de haber recibido una notificación de rechazo, la parte perjudicada puede, de manera razonable para evitar o mitigar la pérdida, almacenar las copias y la documentación y copias del licenciante contabilizarlos o enviarlos a esa parte e licenciante con derecho de reembolso por los costos razonables de almacenamiento y envío.

(3) Una parte agraviada en posesión de un licenciatario con copia rechazada no tiene otras obligaciones con respecto a la información o copias y la documentación que se rechazaron. Sin embargo, ambas partes permanecen obligadas por cualquier obligación de confidencialidad o confidencialidad y cualquier alcance u otras restricciones contractuales de uso que hubieran sido ejecutables si el desempeño no hubiese sido rechazado.

(4) Al cumplir con esta sección, una parte agraviada en posesión de un titular de una copia denegada tiene una buena fe y un nivel de cuidado que es razonable en las circunstancias. La realización de buena fe bajo esta sección no constituye aceptación o conversión y no es la base para una acción por daños y perjuicios.

Fuente de ley uniforme: Sección 2-602 (2), 2-603, 2-604.

Nota del reportero:

1. *Cancelación y denegación.* La subsección (a) refleja que la denegación de la entrega de una copia puede o no conducir a la cancelación de todo el contrato. Cuando resulta en cancelación, las reglas de la Sección 2B-702 se aplican a todo el contrato y a todos los materiales relacionados. Si el contrato no se cancela, esta sección se aplica y las partes permanecen obligadas por todas las obligaciones contractuales, excepto, por supuesto, como alterada por la infracción misma.

2. *No derecho de uso.* La subsección (1) limita el derecho de la persona que rechaza el uso de la información que posee. En general, una parte que rechaza no tiene derecho a seguir utilizando las copias rechazadas. Los usos incompatibles con los términos de esta sección o el contrato constituyen una infracción por parte de la parte involucrada en el uso indebido.

Sin embargo, la sección permite usos limitados para minimizar las pérdidas. Ese uso no se extiende a la divulgación de información confidencial o la venta de las copias. No puede ser incompatible con la negativa. Esta sección solicita a los tribunales que alcancen el equilibrio discutido en Can-Key Industries v. Industrial Leasing Corp., 593 P.2d 1125 (Or. 1979) y Harrington v. Holiday Rambler Corp., 575 P.2d 578 (Mont. 1978) con respecto a los bienes, pero con una comprensión de la naturaleza de los derechos de propiedad intelectual que puedan estar involucrados aquí.

3. *Manejo de copias.* La subsección (2) está adaptada de la ley actual en el artículo 2. Esta sección no otorga a la parte que deniega el derecho de vender bienes, documentación o copias relacionadas con los intangibles bajo ninguna circunstancia. Los materiales pueden ser confidenciales y pueden estar sujetos a la influencia predominante de los derechos de propiedad mantenidos y retenidos por la otra parte. Como el Comentario 2 al actual ' 2-603 dice: "El deber del comprador de revender bajo [esa] sección surge de la necesidad comercial ..." Esa necesidad no está presente con respecto a la información. Los intereses de la parte licitante se centran en la protección de la confidencialidad o el control, no en la disposición óptima de los bienes que pueden contener una copia de la información.

4. *Confidencialidad.* La subsección (3) deja en claro que, después de la denegación o revocación, ambas partes permanecen obligadas por las obligaciones de confidencialidad con respecto a la información. A diferencia de lo que se refiere a las ventas de bienes, no es raro que cada parte tenga cierta información del otro y una restricción continua y mutua es apropiada.

SECCIÓN 2B-6132. ACEPTACIÓN DE UNA COPIA; EFECTO.

(a) La aceptación de una copia ocurre cuando la parte a la que se ofrece la copia:

(1) significa o actúa con respecto a la copia de la información de una manera que significa que el desempeño fue conforme o que la parte tomará o retendrá el desempeño a pesar de la no conformidad;

(2) no logra una denegación efectiva de desempeño bajo la Sección 2B-609 o 2B-610;

(3) actúa de una manera que hace que el cumplimiento de las obligaciones de la parte del licenciatario sea imposible después de la denegación debido a la mezcla; o

(4) obtiene sustancialmente el beneficio de valor o el acceso de la copia sin objetar y no puede devolver ese valor de beneficio o acceder por rechazo.

(b) Excepto en los casos regulados por la subsección (a) (3) o (a) (4), si existe un derecho de inspección bajo la Sección 2B-608 o el acuerdo, la aceptación de una copia ocurre solo después de que la parte tenga una oportunidad razonable de inspeccionar

(c) Si un acuerdo requiere la entrega de la información de copia en etapas que involucran partes separadas de toda la información que, en conjunto, comprende el todo, la aceptación de cualquier etapa es condicional hasta la aceptación de la información completa completa.

(d) La aceptación de una copia excluye la denegación de la copia y, si se realiza con conocimiento de una no conformidad, no puede revocarse. Si la aceptación se hace con conocimiento o razón para saber de una no conformidad, no puede ser revocada o el contrato cancelado debido a que la no conformidad, a menos que la aceptación estuviera en la suposición

razonable de que la no conformidad sería curada temporalmente, pero Sin embargo, la aceptación en sí misma no excluye cualquier otro recurso provisto por este artículo por no conformidad.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-607 (2); Sección 2A-515. Revisado.

Notas para este borrador:

Editado para mayor claridad y conformidad con el Artículo 2. La subsección (d) editada corresponde a la Sección 2-607 (2).

Notas del reportero:

1. La aceptación es lo contrario de la negativa. En cuanto a su efecto sobre los remedios, vea las secciones sobre la exención y las secciones de remedios generales.

2. Las subsecciones (a) (1) y (2) se ajustan al lenguaje del Artículo 2A, aclarando como en el Artículo 2A, que las acciones y las comunicaciones pueden significar aceptación. Esta sección no adopta las disposiciones existentes del Artículo 2 relacionadas con acciones inconsistentes con la propiedad de la parte ya que, como en el Artículo 2A, hay una división entre el desempeño y la retención de la propiedad en muchos casos. Esa división indica que, como en 2A, el estándar de propiedad no es relevante para el uso de activos de información y otro desempeño relevante aquí.

3. La subsección (a) (3) y (4) se enfocan en dos circunstancias significativas en referencia a la información y que plantea problemas diferentes a los casos relacionados con bienes. En (a) (3), el hecho clave es que sería injusto o imposible rechazar los datos o la información que recibió y mezcló el material. La parte receptora puede ejercer los derechos en caso de incumplimiento, pero el rechazo no es un paradigma útil. Un licenciatario que rechaza debe devolver o conservar la información digital disponible para devolverla al licenciatario. Commingling no se refiere solo a colocar la información en una masa común de la que no se pueden distinguir; también incluye casos en los que el software se integra en un sistema complejo de forma tal que hace imposible la extracción y el retorno o cuando se integran en una base de datos o base de conocimientos de la que no pueden separarse.

4. La subsección (a) (4) implica el uso o explotación del valor del material por el licenciatario. En las transacciones de información, es el caso de que en muchos casos simplemente el hecho de estar expuesto al material factual u otro material transfiere el valor significativo. A menudo, el uso de la información hace lo mismo. Nuevamente, el rechazo no es un paradigma útil. El receptor puede demandar por daños y perjuicios por incumplimiento y, cuando el incumplimiento es material, recuperar su precio pagado o evitar pagar un precio que de otro modo sería debido.

Ilustración 1: el Licenciatario recibe el derecho de usar una lista de nombres de clientes de la tienda de Macey. Se da cuenta de que la lista no contiene nombres de un código postal particular, pero sigue adelante con un correo inicial. Luego busca rechazar. Sin embargo, la aceptación ya se produjo si se recibió un valor sustancial. El licenciatario puede cobrar los daños por el error y, si el incumplimiento fue material, evite la obligación por el precio. Pero no puede rechazar.

Ilustración 2: A se contrae con B para obtener la fórmula de Coca Cola junto con información sobre cómo mezclar la fórmula. B entrega la fórmula, pero la información de mezcla es inadecuada. Si la información de mezcla no es significativa para el acuerdo completo, A no puede rechazar porque recibió un rendimiento sustancial. Si la información de mezcla es significativa, puede surgir un derecho de rechazo debido a una violación material. Sin embargo, la subsección (a) (4) prohíbe el rechazo si A recibió un valor sustancial al obtener conocimiento de la fórmula y no puede devolver ese conocimiento. Aunque puede devolver copias de la fórmula, el conocimiento permanecerá. A puede demandar por daños, pero no puede rechazar una vez que se le haya dado a conocer la fórmula.

Ilustración 3: Intel contrata a John por el derecho a usar la lista de John de los diez mayores usuarios de chips de Motorola en el suroeste. El precio es de \$ 1 millón. John proporciona la lista, pero hay dos nombres que, por negligencia, no son correctos. Después de leer la lista, Intel desea rechazar el rendimiento y cancelar el contrato. La subsección (a) (4) preguntaría si Intel recibió un conocimiento valioso sustancial y, por lo tanto, no puede rechazar. De ser así, sus recursos son por incumplimiento en las secciones aplicables que implican una recuperación por la diferencia en el valor prometido y recibido. Si puede rechazar, puede recuperar la parte del precio ya pagado, más cualquier pérdida relevante y comprobable bajo los métodos descritos en este Artículo.

5. Esta sección debe leerse en relación con la menor importancia de la aceptación. La denegación y la revocación requieren una violación material para evitar la obligación de pagar de acuerdo con el contrato. Esto es diferente del Artículo 2 que sigue una regla de licitación perfecta para el rechazo, pero revocación de las condiciones sobre el deterioro sustancial. La aceptación no renuncia a un derecho de recuperación por deficiencias en el desempeño.

SECCIÓN 2B-6143. REVOCACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DE UNA COPIA.

(a) Una parte que haya aceptado una copia puede revocar la aceptación si la no conformidad es una violación importante de esa copia y si la parte aceptó la interpretación:

(1) en el supuesto razonable de que la inconformidad se curaría, y no se ha curado de manera temporal;

- (2) durante un período de esfuerzos continuos de ajuste y cura, y la infracción no se ha curado de manera temporaria; o
- (3) sin descubrir la no conformidad, si la aceptación fue inducida razonablemente por las garantías de la otra parte o por la dificultad de descubrimiento antes de la aceptación.
- (b) La revocación no es efectiva hasta que la parte revocada notifique a la otra parte de la revocación. La revocación está prohibida si la revocación:
- (1) no ocurre dentro de un tiempo razonable después de que el licenciatario descubre o debería haber descubierto el terreno;
 - (2) se produce después de un cambio sustancial en la condición o identificación no causada por defectos en la información; o
 - (3) se produce después de que la parte que intentó revocar recibió un beneficio sustancial de la información de rendimiento, cuyo beneficio no puede devolverse.
- (c) Una parte que legítimamente revoca la aceptación tiene los mismos deberes y está bajo las mismas restricciones con respecto a la información, los derechos de propiedad informativos y cualquier documentación o copia como si la parte hubiera rechazado la copia. Si el partido puede cancelar el contrato está determinado por el acuerdo y la Sección 2B-610 o la Sección 2B-702.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-516; 2-608.

Nota del reportero:

1. La aceptación obliga al licenciatario a cumplir los términos del contrato, incluido el pago de cualquier precio de compra. Esta sección trata de la revocación de la aceptación en cuanto a cualquier tipo de desempeño, no limitado a la aceptación revocada de una oferta de entrega que ocupa la atención del artículo 2.
2. La subsección (a) (2) agrega disposiciones para tratar un problema que a menudo se encuentra en litigios en software. Reduce la importancia de cuándo o si se produce la aceptación. En los casos de esfuerzos continuados para modificar y ajustar los intangibles para satisfacer las necesidades del licenciatario, preguntar cuándo ocurrió una aceptación plantea disputas fácticas innecesarias. Ambas partes saben que existen problemas. La cuestión es si el licenciatario está obligado o no por el precio del contrato, menos el derecho a indemnización por incumplimiento por parte del licenciatario.

Ha habido un litigio sustancial en el Artículo 2 sobre si se produjo o no una aceptación (o puede ser revocada) en una situación en la que el licenciatario participa con el licenciatario en un esfuerzo por modificar, corregir y hacer funcionar el software que se proporciona. El problema tiene importancia porque la aceptación obliga al licenciatario al precio de compra a menos que esa aceptación pueda ser revocada debido a un defecto sustancial, mientras que antes de la aceptación el licenciatario puede rechazar por no proporcionar la calidad "perfecta". National Cash Register Co. v. Adell Indus., Inc., 225 NW2d 785, 787 (Mich. App 1975) ("Aquí, el mal funcionamiento fue continuo. Si los demandantes pudieron haberlo hecho funcional no es el problema. El mal funcionamiento de la máquina continuó después de que el demandante tuvo la oportunidad razonable de corregir su defectos. [La garantía fue violada.]"); Integrated Title Data Systems v. Dulaney, 800 SW2d 336 (Tex. App. 1990); Eaton Corp. v. Magnovox Co., 581 F. Supp. 1514 (ED Mich. 1984) (no objetar o notificar un problema puede constituir una exención); St. Louis Home Insulators v. Burroughs Corp., 793 F.2d 954 (8 ° Cir. 1986) (barra de limitaciones); The Drier Co. v. Unitronix Corp., 3 UCC Rep.Serv.3d (Callaghan) 1728 (NJ Super Ct. App. Civ. 1987); Servicio Radiológico Computarizado v. Syntex, 595 F. Supp. 1495, rev'd por otros motivos, 786 F.2d 72 (2d Cir. 1986) (22 meses de uso impide el rechazo); Iten Leasing Co. v. Burroughs Corp., 684 F.2d 573 (8 ° Cir. 1982); Aubrey's RV Center, Inc. v. Tandy Corp., 46 Wash. App. 595, 731 P.2d 1124 (Wash. Ct. App. 1987) (retraso de nueve meses no excluyó la revocación); Triad Systems Corp. v. Alsip, 880 F.2d 247 (10 ° Cir. 1989) (se permite al comprador revocar más de dos años después de la entrega inicial del sistema de software y hardware); Money Mortgage e Inv. Corp. v. CPT de South Fla., 537 So.2d 1015 (Fla. Dist. Ct. App. 1988) (demora de 18 meses); Softa Group v. Scarsdale Development, No. 1-91-1723, 1993 WL 94672 (Ill. App. 31 de marzo de 1993); David Cooper, Inc. v. Contemporary Computer Systems, Inc., 846 SW2d 777 (Mo App 1993); Hospital Computer Systems, Inc. v. Hospital de Staten Island, 788 F. Supp. 1351 (DNJ 1992).

3. La revocación es un remedio para el licenciatario, pero su rol en el plan de remedios debe ser cuidadosamente entendido. En efecto, la revocación invierte el efecto de la aceptación y coloca al licenciatario en una posición como la de una parte que rechazó la transferencia inicialmente. Los efectos de la aceptación que son más importantes aquí incluyen: (i) el licenciatario debe pagar la tarifa del licenciatario por la transferencia y está obligada a cumplir con otros deberes del contrato respecto de esa transferencia y (ii) el licenciatario conserva esencialmente las copias u otros materiales asociados con la transferencia pero sujeta a los términos del contrato. Sin embargo, la revocación no constituye una condición previa para demandar por daños y perjuicios. En las

transacciones de información, la revocación no es apropiada cuando el valor de la información no puede devolverse y es significativo. Ese principio se establece en la subsección (b) (3).

[DO. Tipos especiales de contratos]

SECCIÓN 2B-6154. CONTRATO DE ACCESO

(a) Un licenciatario en virtud de un contrato de acceso que proporciona acceso durante un período de tiempo tiene derechos de acceso a la información, modificados de vez en cuando y comercialmente generalmente disponibles comercialmente por el licenciatario durante la duración de la licencia. Además, se aplican las siguientes reglas:

(1) Un cambio en el contenido de la información no es un incumplimiento del contrato a menos que esté en conflicto con un término expreso del contrato.

(2) A menos que esté sujeto a restricciones de uso contractual en una licencia, o en el contrato de acceso ~~o en un registro al cual el licenciatario haya convenido, manifestando consentimiento de otro tipo~~, la información obtenida por un licenciatario a través de un contrato de acceso está libre de uso restricción por parte del licenciatario que no sea las restricciones resultantes de los derechos de propiedad informativos de cualquier persona, o de otras leyes aplicables.

~~(3) El licenciatario puede hacer una copia transitoria con fines de visualización u otro uso acordado, pero puede hacer una copia permanente de la información a la que se accede solo si está autorizado por el acuerdo.~~

(3b) Acceso En un contrato de acceso para el acceso durante un período de tiempo, el acceso debe estar disponible a veces y de una manera:

(A1) de conformidad con los términos expresos del acuerdo; y

(B2) en la medida en que no se trate con los términos del acuerdo, de una manera y con una calidad que sea razonable a la luz de los estándares ordinarios de la empresa, el comercio o la industria para el tipo particular de acuerdo.

(bc) En un contrato de acceso que, durante los períodos de tiempo acordados, le otorga al licenciatario un derecho de acceso en ocasiones sustancialmente de su elección durante los períodos de tiempo acordados, las fallas intermitentes y ocasionales de tener acceso disponible durante esos momentos no constituyen un incumplimiento del contrato si son consistentes con:

(1) los términos expresos del acuerdo;

(2) estándares ordinarios del negocio, comercio o industria para el tipo particular de acuerdo; o

(3) tiempo de inactividad programado; necesidades razonables de mantenimiento; Períodos razonables de equipo, software o falla de comunicaciones; o eventos razonablemente más allá del control del licenciatario.

Ley Uniforme Fuente: Ninguna

Notas para este borrador: editado para mayor claridad. La supresión propuesta de (3) se basa en las solicitudes de licencia.

Nota del reportero:

1. *Naturaleza de un contrato de acceso.* Esta sección trata sobre los contratos de "acceso". Los contratos de acceso vienen en dos tipos. En uno, el acceso y el contrato se producen esencialmente al mismo tiempo y no hay una relación continua entre las partes. En el otro, un contrato de acceso continuo, el licenciatario tiene derecho a un acceso intermitente en el momento que elija, dentro del período de disponibilidad acordado. Esta relación está ilustrada por servicios en línea como Westlaw y Lexis. La transacción no es solo que el receptor reciba la funcionalidad o la información, sino que el tema sea accesible de manera

consistente. Un contrato de acceso continuo es diferente de los contratos a plazos según el Artículo 2 que se segmentan en secuencias de aceptación de ofertas. A menudo,

Los contratos de acceso son licencias en el sentido puro de derecho común que implican una concesión de un derecho a tener uso de una instalación o recurso propiedad o controlado por el licenciatario. Esto implica menos una licencia de propiedad intelectual tradicional y más una aplicación moderna de conceptos tradicionales de uso con licencia de recursos físicos. Véase *Ticketron Ltd. Partnership v. Flip Side, Inc.*, N ° 92-C-0911, 1993 WESTLAW 214164 (ND Ill. 17 de junio de 1993); *Soderholm v. Chicago Nat'l League Ball Club*, 587 NE2d 517 (Ill. App. Ct. 1992) (licencia revocable a voluntad). Para una discusión sobre cómo un vendedor potencial maneja estos problemas, vea la Regla propuesta sobre el servicio de comercio electrónico postal (39 CFR '701.4 (b)), 61 FR 42219, en 42221 (14 de agosto de 1996) (reglamentos y términos de uso propuestos para los sistemas de comercio electrónico del Servicio Postal). Según la ley actual, estos contratos no están dentro del Artículo 2 o 2A.

2. Obligación básica. La obligación del contrato en un contrato de acceso continuo es la obligación de hacer y mantener el sistema disponible de manera razonable de acuerdo con el contrato. Como se indica en la subsección (a) (3), los estándares de disponibilidad están sujetos a especificaciones contractuales, pero a falta de términos del contrato, la referencia apropiada es a los estándares generales de la industria que involucran el tipo particular de transacción. Por lo tanto, un contrato relacionado con el acceso a un servicio de noticias e información tendría expectativas de accesibilidad diferentes a las que tendría un contrato para proporcionar acceso remoto a los sistemas para procesar datos de control de tráfico aéreo. Véase *Reuters Ltd. v. UPI, Inc.* , 903 F.2d 904 (2d Cir. 1990); *Kaplan v. Cablevision of Pa., Inc.*, 448 Pa. Super. 306, 671 A.2d 716 (Pa. Super. 1996).

3. Cambios de contenido. La subsección (a) (1) esboza una regla predeterminada importante con respecto al tratamiento de la información obtenida a través de un contrato de acceso. El acuerdo de acceso no obliga al proveedor de acceso a hacer configuraciones de información específicas disponibles a menos que los términos del contrato expreso requieran esto. Esta es una regla predeterminada importante en referencia a las bases de datos comerciales de elementos múltiples proporcionadas a los licenciatarios por acceso electrónico.

4. Uso de la información recibida. La subsección (a) (2) trata con restricciones de uso. A menos que existan términos que traten sobre las restricciones al uso de la información obtenida a través del acceso, la información obtenida por el acceso se recibe de manera no restringida, sujeta solo a los derechos de propiedad intelectual. Así, por ejemplo, si un contrato de acceso simplemente permite el acceso a artículos de noticias, pero no limita su uso por parte del licenciatario, no existe otra limitación que la aplicada por la ley de derechos de autor. En contraste, si el acuerdo contiene restricciones de licencia sobre el uso de los artículos obtenidos por el acceso, esos términos se regirán por el Artículo 2B.

Bajo la supresión propuesta del anterior (a) (3), esta Sección no toma posición y no crea una regla predeterminada con respecto a la capacidad del licenciatario para hacer copias permanentes de la información a la que se accede.

5. En un contrato de acceso continuo o continuo, el cesionario puede recibir un valor sustancial antes o a pesar de los problemas en la transacción general. Los remedios proporcionan un concepto de desempeño parcial. Por ejemplo, el hecho de que una empresa siga utilizando un sistema de procesamiento de base de datos de acceso remoto durante varios años mientras encuentra problemas y busca un sistema de reemplazo, puede permitirle rechazar los términos futuros del contrato, pero deja al receptor responsable del valor pasado recibido. *Hospital Computer Systems, Inc. v. Hospital de Staten Island* , 788 F. Supp. 1351 (DNJ 1992).

SECCIÓN 2B-6165. CONTRATOS DE CORRECCIÓN Y SOPORTE.

(a) Si una parte de la persona acuerda corregir ~~errores de~~ rendimiento o proporcionar servicios similares, se aplican las siguientes reglas:

(1) Si los servicios ~~cubren un tiempo limitado y~~ son parte de un recurso contractual limitado en un contrato para la información entre las partes, la parte licenciatante se compromete a que su desempeño proporcionará al licenciatario la información que se ajuste a ese acuerdo contractual.

(2) En los casos no cubiertos por el párrafo (1), la persona que acuerde corregir problemas de desempeño o proporcionar servicios similares deberá realizar en un momento y lugar y con una calidad consistente con los términos expresos del acuerdo y, en la medida de lo posible no tratada por los términos expresos, de una manera profesional y con una calidad que sea razonable a la luz de los estándares ordinarios de la empresa, el comercio o la industria. La persona La parte que proporciona los servicios no garantiza que sus servicios corrijan todos los problemas de rendimiento a menos que el acuerdo lo estipule expresamente.

(b) No se requiere que un licenciatante brinde instrucciones de soporte u otro soporte ~~o instrucción~~ para el uso de la información por parte de la licencia o el acceso con licencia ~~después de los actos iniciales que permiten el uso~~ . Si una persona acepta proporcionar soporte para el uso de la información o el acceso con licencia de la persona con licencia, la persona deberá poner el soporte disponible de manera y con una calidad consistente con los

términos expresos del acuerdo de soporte y, en la medida en que no sea tratado por el acuerdo, de manera profesional y con una calidad razonable a la luz de los estándares ordinarios de la empresa, el comercio o la industria.

Fuente de Ley Uniforme: Restablecimiento (Segundo) de los Accidentes § 299A.

Notas del reportero:

1. Naturaleza de la obligación. La sección trata sobre las obligaciones para corregir problemas de desempeño y para brindar apoyo. Las obligaciones para corregir problemas son diferentes de la obligación de proporcionar actualizaciones o versiones mejoradas. En la práctica moderna, los contratos para proporcionar actualizaciones, generalmente descritos como contratos de mantenimiento en la industria del software, son una fuente de ingresos para los proveedores de software. Según la Sección 2B-310, no existe obligación implícita de proporcionar actualizaciones o nuevas versiones.

La referencia a correcciones de errores abarca los contratos en los que, por ejemplo, un proveedor acepta estar disponible para entrar en el sitio y corregir o intentar corregir errores en el software por una tarifa separada. Este tipo de acuerdo es un contrato de servicios. El otro tipo de acuerdo ocurre cuando, por ejemplo, un proveedor se compromete a poner a disposición del licenciatario nuevas versiones del software desarrollado para la distribución general. A menudo, las nuevas versiones curan los problemas que encontraron las versiones anteriores y las dos categorías de contrato se superponen. Sin embargo, aquí estamos tratando con nuevos productos.

3. Obligación de servicios. Los contratos para corregir problemas son los contratos de servicios. La obligación principal de desempeño se establece en la subsección (a) (2). La obligación aquí es simplemente la obligación que cualquier otro proveedor de servicios se comprometería: el deber de ejercer el cuidado y esfuerzo razonables para completar la tarea. Un proveedor de servicios generalmente no garantiza que sus servicios produzcan un resultado perfecto. El estándar refleja un tema de "ordinariness" que proporciona una regla de rendimiento por defecto en todo el capítulo. Mide el compromiso de rendimiento de una parte por referencia a las normas del comercio o industria relevante.

4. Servicios en lugar de garantía. La subsección (a) (1) reconoce una formulación alternativa importante de las obligaciones del proveedor. Se trata de situaciones en las cuales las circunstancias indican que el promisor acepta un resultado particular, en contraste con el caso ordinario en el que el contrato conlleva un contrato de servicios que requiere esfuerzo. La obligación surge si la obligación de reparación / corrección se establece como parte de un recurso limitado en lugar de una garantía. El prototipo es la clásica garantía de "reemplazar o reparar". Cuando surge la obligación de corregir errores en ese contexto, la obligación es completar un producto que cumpla con el contrato.

5. La subsección (b) proporciona una regla predeterminada con respecto a los acuerdos de soporte. Como otra forma de contrato de servicios, el estándar apropiado es una obligación de esfuerzo de trabajo consistente con estándares razonables de la industria.

SECCIÓN 2B-6176. PUBLICADORES, DISTRIBUIDORES Y MINORISTAS USUARIOS FINALES.

(a) En esta sección:

(1) "Distribuidor" significa un concesionario comercial que recibe información de un licenciatante y vende o licencia la información a los usuarios finales.

(2) "Usuario final" significa un licenciatario que adquiere una copia de la información de un distribuidor mediante la entrega en un medio físico para su propio uso y no con el propósito de distribución o transmisión a terceros, o de exhibición pública o rendimiento a terceros

(3) "Editor" significa un licenciatante, que no sea un distribuidor, que si el licenciatante ofrece una licencia a un usuario final con respecto a la información distribuida por un distribuidor.

(b) En un contrato entre un distribuidor y un usuario final, si el derecho del usuario final a usar la información o derecho de propiedad informativo está sujeto a una licencia del editor con respecto a la cual no hubo oportunidad de revisar antes de que el usuario final se convirtió en la obligación de pagarle al distribuidor, se aplican las siguientes reglas:

- (1) El contrato entre el usuario final y el distribuidor está condicionado al acuerdo del usuario final con la licencia del editor.
- (2) Si el usuario final no acepta, mediante manifestación de consentimiento o de otra manera, a los términos de la licencia del editor, el usuario final puede devolver la información al distribuidor y recibir un reembolso. La devolución según este párrafo constituye un reembolso según la Sección 2B-112 y la Sección 2B-208.
- (3) El distribuidor no está sujeto a los términos ni a los beneficios de un acuerdo entre el editor y el usuario final, a menos que el distribuidor y el usuario final adopten dichos términos como parte del acuerdo del distribuidor y del usuario final.
- (c) Si un reembolso se realiza de buena fe, se aplican las siguientes reglas:
- (1) El distribuidor Aa que realiza el reembolso a su usuario final debido a que el usuario final no estuvo de acuerdo, por consentimiento del manifiesto o de otra manera, en la licencia del editor tiene derecho a un reembolso de la persona autorizada del cual el distribuidor obtuvo la copia. El reembolso debe ser por el monto pagado por la copia por el distribuidor y se hará a la entrega de la copia y la documentación con comprobante de reembolso. a la persona autorizada; y
- (2) El editor de Aa que realiza el reembolso al usuario final tiene derecho a que el distribuidor le reembolse la diferencia entre el importe reembolsado y el precio pagado por el distribuidor al editor por la información.
- (d) Si un acuerdo contempla la distribución de copias en un medio físico proporcionado por el editor, un distribuidor u otro distribuidor distribuirá dichas copias y documentación:
- (1) en la forma recibida del editor o de un tercero autorizado; y
- (2) sujeto a los términos contractuales del editor provistos para los usuarios finales.
- (e) Un distribuidor que firma un acuerdo con un usuario final es un licenciante del usuario final en virtud de este artículo.

Ley Uniforme Fuente: Ninguna

Acción del Comité: Revisado varias veces sin cambios sustanciales.

Nota del reportero:

1. Alcance y contexto: relación de tres partes. Esta sección trata sobre una relación de tres partes común en las transacciones de información, especialmente para productos digitales. La transacción de tres partes involucra a un editor, distribuidor y usuario final. Mientras que el usuario final adquiere la copia de información de un distribuidor, si el distribuidor tiene la autoridad para transmitir el derecho a usar el trabajo o el derecho de transferir el título a la copia está determinado por su contrato con el editor. Ese contrato a menudo impide el traspaso de derechos sin el cumplimiento de las condiciones especificadas. En tales casos, el derecho del usuario final a "usar" (por ejemplo, copiar) surge por un acuerdo separado entre el usuario final y el productor (parte con o control de los derechos de autor). A menudo, en los mercados minoristas, este último acuerdo es una licencia en pantalla o una licencia de retractilado.

2. Distribuidor y usuario final. Si bien hay tres partes y tres relaciones separadas, las relaciones están vinculadas. La subsección (b) trata con esa relación desde la perspectiva del contrato del distribuidor con el usuario final.

a. Los contratos son separables. El principio básico en la subsección (b) (3) es que un distribuidor no está obligado ni se beneficia de ningún contrato creado por el productor con el usuario final. Esto refleja la ley moderna y la jurisprudencia limitada que trata de las ventas de bienes donde las garantías del fabricante y las limitaciones de la garantía no vinculan al distribuidor, pero tampoco benefician a ese distribuidor. Esto significa que el distribuidor no tiene el beneficio de las renuncias de garantía hechas en la licencia de un editor. Eso se puede cambiar por contrato, por supuesto. Sin embargo, otorga al usuario final dos puntos de recurso diferentes: distribuidor y editor.

segundo. El distribuidor es un licenciante. La subsección (e) confirma que existen garantías por parte del distribuidor al afirmar que el distribuidor es un licenciante con respecto a su licenciatario.

do. Derechos condicionales. La subsección (b) (1) y (b) (2) aborda la realidad de que el desempeño de la relación del distribuidor con el usuario final depende de la capacidad del usuario para hacer un uso real de la información suministrada por el distribuidor y de que esto depende La licencia entre el productor y el usuario final. El efecto es otorgarle al usuario final que rechace una licencia un derecho de reembolso. y no verse obligado a pagar el precio de compra al distribuidor. Esto crea un *derecho de reembolso*, en lugar de una opción. Refleja la naturaleza condicional de la transacción con el usuario final. Difiere de la opción del editor para proporcionar una oportunidad de reembolso como medio de permitir el asentimiento efectivo a los términos de la licencia del editor. Si bien son distintos, un reembolso realizado por el distribuidor bajo las condiciones de la subsección (b) satisface la oportunidad de reembolso requerida bajo 2B-112 para crear una oportunidad de revisión.

Hay varias maneras de ver la relación. Se trata la licencia del editor como parte del contrato del distribuidor, entendida como presente por el distribuidor y el usuario final desde el principio, incluso si los términos precisos aún no se conocen. Ver *ProCD v. Zeidenberg*, 86 F.3d 1447 (7 ° Cir. 1996). Una alternativa trata el compromiso del distribuidor de entregar la copia y de transmitir el derecho de uso (por ejemplo, copiar en una máquina). No puede hacer esto hasta que el usuario final acepte la licencia del editor si, como en la mayoría de los casos, el contrato del distribuidor con el editor autoriza solo distribuciones sujetas a licencias de usuario final. El consentimiento del usuario final a la licencia del productor es, en cuanto al distribuidor, una condición precedente (sin acuerdo final hasta que el usuario final acepte o rechace la licencia) o una condición posterior (acuerdo sujeto a rescisión si la licencia es inaceptable) . En cualquier caso, si el usuario final rechaza la licencia, puede devolver el producto al distribuidor y obtener un reembolso o, si aún no lo ha pagado, evitar verse obligado a pagar la tarifa del contrato.

La subsección (b) (1) y (b) (2) crean este último resultado. Véase *Beta Computer (Europe) Ltd. v. Adobe Systems (Europe) Ltd.* El contrato entre el distribuidor y el usuario final es una licencia en la que los derechos de uso del usuario final están sujetos a consentimiento y a los términos de la licencia del editor. Cuando el usuario final acepta la licencia, la licencia del editor reemplaza la licencia del usuario final del distribuidor excepto las obligaciones expresamente creadas y reservadas como continuas por parte del distribuidor (como los servicios o la obligación de soporte). Por supuesto, si la información infringe una garantía, el derecho de recuperación del distribuidor permanece presente a menos que se haya rechazado por el contrato del distribuidor.

Ilustración 1: El usuario adquiere tres programas del Distribuidor por \$ 1,000 cada uno. El usuario es consciente de que cada software viene sujeto a una licencia de editor. Cuando revisa una licencia, se da cuenta de que la licencia restringe su uso a fines no comerciales. El usuario rechaza esa licencia. Tiene derecho a reembolso ya que el distribuidor no proporcionó un paquete utilizable y el usuario final no pagó simplemente por un disquete. Una opción alternativa de reembolso sería la del editor que no puede obtener el consentimiento de su licencia a menos que ofrezca un reembolso a aquellos que rechacen los términos.

3. Distribuidor y editor. En la mayoría de los casos en los que está prevista una licencia de usuario final, el acuerdo del editor con el distribuidor es una licencia que retiene la propiedad de las copias en el editor y permite la distribución solo sujeta a una licencia de usuario final. El historial legislativo de la Ley de derechos de autor indica que, independientemente de que haya habido una venta de la copia o no, las restricciones contractuales sobre el uso son apropiadas según el derecho contractual. "[La] venta directa de una copia autorizada de un libro lo libera de cualquier *derecho de autorcontrol* sobre ... su disposición futura ... Esto no significa que las condiciones ... impuestas por contrato entre el comprador y el vendedor sean inaplicables entre las partes como incumplimiento del contrato, pero sí significa que no podrían aplicarse mediante una acción por infracción de los derechos de autor ". Representante de Recursos Humanos No . 1476, 94 ° Cong., 2 ° sesión 79 (1976).

En la medida en que el distribuidor cumpla con las obligaciones de garantía del productor, la presunción es que tiene derecho de reembolso del productor. Las disposiciones relativas a los reembolsos coordinan esta sección con las obligaciones contraídas al crear una oportunidad para revisar los términos de una licencia, oportunidad que requiere que se reintegre si se rechazan los términos del contrato. El consumidor tiene derecho al reembolso del precio minorista del producto rechazado y puede obtenerlo del distribuidor o del productor. Sin embargo, como entre el productor y el distribuidor, el distribuidor solo puede recibir un reembolso por lo que le pagó al productor. Por lo tanto, por ejemplo:

Ilustración 2: el consumidor rechaza un programa porque le disgusta la licencia. Obtiene un reembolso del precio pagado al distribuidor (\$ 100). El Distribuidor tiene derecho al reembolso del Productor del precio de \$ 75 que el Distribuidor pagó al Productor por el producto (si devuelve el producto). Por otro lado, si el Consumidor obtiene los \$ 100 del Productor, el Productor recibe un reembolso de \$ 25 del Distribuidor.

4. La subsección (d) establece una regla básica predeterminada que se corresponde con la ley actual. El distribuidor está vinculado en su distribución por los términos del contrato con el productor y, como una suposición por defecto, debe redistribuirse en una forma y sujeto a las condiciones contenidas en los materiales que recibió del productor.

SECCIÓN 2B-6187. CONTRATOS DE DESARROLLO.

(a) En esta sección, "cliente" significa una persona que contrata a un desarrollador, y "desarrollador" significa una persona contratada o encargada para crear o desarrollar software para un cliente, pero no incluye un empleado de un cliente. , y "cliente" significa una persona que contrata a un desarrollador.

(b) Si un acuerdo requiere el desarrollo de software, como entre el desarrollador y el cliente, se aplican las siguientes reglas:

(1) A menos que un registro autenticado proporcione un resultado diferente, el desarrollador retiene la propiedad de los derechos de propiedad informativos en la medida prevista por la ley de propiedad informativa aplicable, pero el cliente recibe una licencia no exclusiva para utilizar el software de cualquier manera consistente con el acuerdo .

(2) Si un registro autenticado o las disposiciones de la ley de derechos de propiedad informativa aplicable estipulan que la propiedad de los derechos de propiedad informativa en el software pasa al cliente, pero que de otro modo no aborda los siguientes problemas, se aplican las siguientes reglas:

(A) Si el contrato no es un trabajo por contrato, la propiedad del software completo se otorga al cliente según la Sección 2B-501, pero cubre al desarrollador si el desarrollador cancela por incumplimiento de contrato antes de que la información se entregue al cliente.

(B) El desarrollador conserva cualquier propiedad reservada a él de acuerdo con la ley aplicable y el derecho a usar métodos, componentes o códigos desarrollados antes o independientemente del contrato, o desarrollados durante la duración del contrato pero no requeridos por el contrato a entregar al cliente.

(C) El cliente tiene una licencia no exclusiva para usar los componentes o el código entregados como parte del software al que no obtuvo la propiedad según la ley aplicable.

(c) Ninguna de las partes tiene derecho a usar información confidencial de la otra parte que se identificó como confidencial, excepto según lo estipulado en el acuerdo.

(d) El idioma en un registro autenticado es suficiente para indicar una intención de colocar la propiedad en la parte designada si dice "Todo derecho, título e interés en el software será propiedad de [parte designada]", o palabras de importación similar .

(e) A pedido del cliente realizado en un registro entregado al desarrollador, el desarrollador deberá notificar al cliente si utilizó contratistas independientes o información proporcionada por otros terceros y deberá proporcionarle al cliente una declaración que confirme que todos los datos informativos aplicables los derechos de propiedad se obtuvieron o se obtendrán, o no se hace una representación sobre esos derechos más allá de lo establecido en el acuerdo. La declaración debe hacerse dentro de los 30 días posteriores a la recepción de la solicitud, a menos que el tiempo de ejecución del contrato de desarrollo sea inferior a 30 días, en cuyo caso la declaración debe ser anterior a la finalización del desempeño.

(b) Si un acuerdo requiere el desarrollo de software, como entre el desarrollador y el cliente, se aplican las siguientes reglas:

(1) A menos que un registro autenticado proporcione un resultado diferente, el desarrollador retiene la propiedad de los derechos de propiedad informativa, excepto en la medida en que el software incluya información, los derechos en los que son propiedad del cliente o el cliente serían considerados copropietarios bajo la ley aplicable.

(2) Si el desarrollador retiene la propiedad de los derechos de propiedad informativos, el cliente recibe una licencia no exclusiva pero perpetua para utilizar el software de cualquier manera consistente con el acuerdo.

(3) Si un registro autenticado o una ley de derechos de propiedad informativa establece que la propiedad de los derechos de propiedad informativa en el software pasa al cliente, pero que de otro modo no aborda los siguientes problemas, se aplican las siguientes reglas:

(A) La propiedad del software se configura en el cliente según lo dispuesto en la Sección 2B-501, pero cubre al desarrollador si el desarrollador cancela bajo la Sección 2B-702.

(B) El cliente recibe el software sin restricciones de uso. Derechos de terceros

(C) El desarrollador conserva la propiedad de los métodos, componentes o códigos desarrollados antes del contrato, o desarrollados durante el contrato, pero no deben entregarse al cliente, y el cliente tiene una licencia perpetua no exclusiva para usar de acuerdo con el acuerdo, los componentes o el código como parte del software entregado al cliente.

(4) El lenguaje en un registro autenticado es suficiente para proporcionar que la propiedad de los derechos de propiedad informativa en el software pase al cliente o sea retentada por el desarrollador si dice "Todos los derechos, títulos e intereses serán propiedad de [parte designada]", o palabras de importación similar.

(5) Si el cliente solicita una respuesta en un registro, el desarrollador notificará al cliente si utilizó contratistas independientes o información proporcionada por otros terceros y le proporcionará al cliente una declaración que confirme que se han obtenido todos los derechos de propiedad informativa aplicables o se obtendrá, o que no hace ninguna representación sobre esos derechos más allá de lo establecido en el acuerdo. La respuesta debe hacerse dentro de los 30 días posteriores a la recepción de la solicitud, a menos que el tiempo de ejecución sea inferior a 30 días, en cuyo caso la respuesta debe ser anterior a la finalización del desempeño.

Ley Uniforme Fuente: Ninguna

Acción del Comité:

a. Moción para eliminar la cláusula en (b) (2) (D) siguiendo la palabra "pero", rechazada 2-5 (junio, 1997).

segundo. Moción para eliminar una regla sobre asignación de propiedad, aceptado 8-1 (septiembre de 1997)

Notas para este borrador: este borrador reestructura esta sección. Según la nueva redacción, la propiedad se deja a la ley con excepción de este artículo. Esto reacciona a la preocupación de algunos de que el Proyecto alteró las reglas de propiedad. Las reglas predeterminadas crean derechos no exclusivos para llevar a cabo el acuerdo, proporcionan los principios de la ley estatal para cuando los chalecos de propiedad y brindan orientación sobre el lenguaje para reflejar una intención de transferir la propiedad de los derechos de propiedad informativos.

Notas del reportero:

1. *Contexto y alcance.* Esta sección trata sobre un área importante de contratación de software donde las reglas de derechos de propiedad existentes son inciertas y frecuentemente litigadas. La Sección no trata las reglas de derechos de propiedad subyacentes, pero proporciona disposiciones predeterminadas asociadas con el acuerdo que dan una base equilibrada sobre qué contratos de este tipo se pueden negociar. Este es un área afectada por la ley federal de propiedad intelectual. Algunos contratos de desarrollo son contratos ampliamente negociados, pero otros son relaciones muy informales. En muchos casos, el licenciatario-desarrollador es una empresa más pequeña.

La sección se aplica solo a los contratos de desarrollo relacionados con el software de computadora. Crea una licencia implícita para un cliente que no tiene documentación capaz de obtener la propiedad y, como saldo, crea una licencia implícita en herramientas de desarrollo para un desarrollador.

2. *Transferencia fallida de propiedad.* La subsección (b) (1) trata con cuándo las partes pretendían que los derechos de propiedad informativos fueran transferidos al cliente, pero esa transferencia no se logró de acuerdo con la ley aplicable. En la mayoría de los casos, esto se deriva de la ley de derechos de autor que establece que, a menos que exista una transferencia expresa escrita de los derechos de autor, la propiedad de los derechos de autor permanece en el desarrollador, y no en el cliente. El secreto comercial y la ley de patentes también crean situaciones en las que la propiedad puede no transferirse efectivamente. Esta regla establece una premisa importante que otorga un beneficio significativo al cliente-licenciatario. Sin embargo, la disposición predeterminada no se aplica si las partes no pretendían una transferencia de propiedad.

3. *Propiedad transferida.* La subsección (b) (2) se refiere a casos en los que el contrato le otorga la propiedad de la propiedad intelectual en el programa al cliente. El tema es que las transferencias de propiedad en todo el código desarrollado e incluido en el programa y que no hay condiciones que limiten el uso de la licencia. Sin embargo, dos intereses se equilibran en el caso de que el contrato no los trate: 1) el derecho del desarrollador a continuar usando el código y las herramientas de aplicabilidad general y 2) los derechos del licenciatario en el código desarrollado fuera del proyecto que no se transfieren claramente a eso. En cada caso, se usa una división entre la propiedad y una licencia no revocable para otorgar a cada parte derechos sobre los materiales como una regla predeterminada. El desarrollador conserva la propiedad de los materiales desarrollados previamente, pero el licenciatario tiene una licencia para usarlos.

a. *Tiempo de obtención de derechos* Excepto por un trabajo de alquiler, los chalecos de propiedad de acuerdo con las disposiciones de la Sección 2B-501. Esto crea el punto y el momento de transferencia más temprano posible para el cliente.

segundo. Componentes A menos que el contrato establezca lo contrario, la subsección (b) (2) brinda un tratamiento equilibrado de los métodos y elementos útiles relacionados con el programa, pero también es potencialmente esencial para el negocio en curso del desarrollador. El desarrollador conserva los intereses de propiedad que se le reservan bajo otras leyes aplicables, incluidos los derechos de autor y otras leyes de propiedad intelectual. En muchos casos, un programa desarrollado entregado a un cliente puede analizarse en una compilación de código o en un trabajo colectivo en el que el cliente obtiene la propiedad del todo, pero la propiedad de los elementos separados permanece en otros (incluido el desarrollador). Este es un problema de derecho de propiedad y, a menudo, un problema de ley federal. Esta sección no altera el resultado cuando corresponde.

El desarrollador también se reserva el derecho de usar métodos, componentes o códigos desarrollados antes o independientemente del contrato, o desarrollados durante el contrato, pero que el contrato no exige que se entreguen al cliente. La transferencia se refiere a la propiedad del programa en sí y no cubre las preguntas de propiedad sobre herramientas o métodos desarrollados por el desarrollador durante el proyecto, pero no se incluyen o se incluyen en el entregable (por ejemplo, el programa completado). El derecho a usar estos elementos de trabajo del producto permanece en el desarrollador y son elementos críticos de sus activos profesionales, a menos que, por supuesto, el contrato estipule expresamente que el cliente adquiera derechos en ellos.

4. *Información confidencial.* Según la subsección (c), ambas partes están obligadas a proteger el material confidencial de la otra parte en la medida en que el material sea 1) realmente confidencial, y 2) identificado como tal a la otra parte.

5. *idioma* La subsección (d) proporciona un lenguaje seguro para realizar una transferencia. La terminología está diseñada para indicar claramente que se contempló más que una transferencia de una copia. El lenguaje aquí se refiere únicamente a la creación

de la transferencia. El momento y la naturaleza de los derechos transferidos se rigen en otra parte, incluida la 2B-501 (a) y, cuando corresponda, otra ley.

6. Identificación del uso del contratista. La subsección (e) proporciona protección importante para un licenciatario que no se encuentra en la ley actual. La sección se deriva de un problema creado por la ley federal de propiedad intelectual, especialmente en lo que respecta a la propiedad de los derechos de autor. La ley de derechos de autor permite a los contratistas independientes conservar el control de derechos de autor de su trabajo a menos que lo transfieran expresamente. El titular de la licencia, aunque no tenga conocimiento de los derechos del contratista, está sujeto a ellos ya que la ley de propiedad intelectual no contempla la protección del comprador de buena fe. La sección establece una obligación para el desarrollador de software para responder a una solicitud del licenciatario. Esto no suplanta las garantías contra infracciones o garantías de título, pero establece un método para evitar potencialmente esos problemas.

SECCIÓN 2B-6198. CONTRATOS DE ALOJAMIENTO FINANCIERO.

(a) Un financiero está sujeto a la licencia ya los derechos de propiedad informativa del licenciatario. Salvo que se estipule lo contrario en la subsección (c) (1), la creación y el cumplimiento del interés de un financiero en una licencia está sujeto a la Sección 2B-504. (b) Si un financiador no se convierte en un licenciatario que transfiere la licencia al licenciatario que recibe el alojamiento financiero, se aplican las siguientes reglas:

(1) El financiero no recibe los beneficios ni las cargas de la licencia.

(2) Los derechos y obligaciones del titular con respecto a la información y los derechos de propiedad informativos se rigen por:

(A) los términos de la licencia y este artículo;

(B) y por cualquier derecho del licenciatario bajo otras leyes aplicables; y

(C), en la medida en que no sea incompatible con la ley de uso excesivo u otra ley aplicable, el acuerdo de alojamiento financiero.

(bc) Si un financiador se convierte en un licenciatario y transfiere la licencia a un licenciatario que recibe el alojamiento financiero, se aplican las siguientes reglas:

(1) A La transferencia al titular de la licencia acomodada no es efectiva a menos que:

(A) la transferencia cumple con las condiciones para la transferencia bajo las Secciones 2B-502 y 2B-503; o

(B) la parte del titular de la licencia acomodada acepta la licencia; el financiero se convierte en un licenciatario únicamente para hacer el alojamiento financiero; y antes de que el licenciatario proporcione la información o conceda la licencia en los derechos de propiedad informativos, el financiero entregó una notificación al licenciatario indicando el nombre y la ubicación del titular de la licencia acomodada e indicando claramente que la parte de la licencia habilitada será el único usuario final de la licencia información o derechos de propiedad informativos.

(2) A El financiero que realiza una transferencia efectiva en virtud del párrafo inciso (1) (B) puede hacer solo la transferencia única contemplada en la notificación a menos que el licenciatario consienta a una transferencia posterior o cualquier transferencia posterior sea efectiva bajo la Sección 2B-504.

(3) Despues de una transferencia efectiva al titular de la licencia acomodada, el titular de la licencia acomodado pasa a ser parte en la licencia y los derechos y obligaciones del titular de la licencia con respecto a la información y los derechos de propiedad informativos se rigen por:

(A) los términos de la licencia o, en su caso, las disposiciones de este artículo;

(B) y cualquier derecho del licenciatario bajo otras leyes aplicables; y

(C), en la medida en que no sea incompatible con la ley antedicha u otra ley aplicable, los términos del acuerdo de alojamiento financiero.

(4) Al finalizar una transferencia efectiva al titular de la licencia acomodada, el financiero ya no es un licenciatario.

(5) El financiero no otorga ninguna garantía al titular de la licencia acomodada que no sea cualquier garantía expresa en el acuerdo de alojamiento financiero y la garantía de disfrute tranquilo en la Sección 2B-401 (b).

(d) A menos que el titular de la licencia acomodada sea un consumidor, si el acuerdo de alojamiento financiero proporciona las promesas del titular de la licencia acomodada bajo ese acuerdo y cualquier acuerdo relacionado se torna irrevocable e independiente de la licencia entre el financiero, el licenciatario y cualquier cesionario de cualquiera de las partes, si así lo establece el acuerdo de alojamiento financiero. Se vuelven irrevocables e independientes a partir de:

(1) la aceptación de la licencia por el licenciatario o el pago por parte del financiero, a menos que

(A) el derecho de propiedad de información o información fue seleccionado, creado o suministrado por el financiero;

(B) el financiero proporciona soporte, modificaciones o mantenimiento para la información; o

(C) el financiero posee derechos de propiedad informativos en la información; o

(2) la transferencia del contrato del acuerdo financiero por el financiero a un tercero.

(e) Entre el financiero y el titular de la licencia acomodada, el financiero tiene derecho a la posesión de cualquier copia, mejora o modificación de la información proporcionada por el licenciatario bajo la licencia si el acuerdo de alojamiento financiero así lo establece. Sin embargo, Los derechos con respecto al licenciatario se determinan en la Sección 2B-504.

(f) Sobre incumplimiento material de un acuerdo de alojamiento financiero por parte del titular de la licencia acomodada, el financiero puede:

(1) cancelar ese acuerdo pero no puede cancelar la licencia; y / o

(2) sujeto a la Sección 2B-504, puede ejercer sus otros recursos bajo el acuerdo de alojamiento financiero o este artículo, sujeto a la Sección 2B-504.

(g) Los derechos y obligaciones del licenciatario con respecto al licenciatario acomodado se rigen por los términos de la licencia y los derechos del licenciatario según este artículo u otra ley.

Acción del Comité:

a. En diciembre de 1996, el Comité concluyó, por consenso, que el tratamiento de los arreglos financieros debería ser limitado y genérico. El concepto es permitir la creación de un interés, pero no la venta sin consentimiento.

segundo. No adoptó una moción que las reglas del "infierno y el agua alta" deben aplicar, aunque el contrato no lo estipule. Voto: 5 a 5 (abril de 1997).

Notas del reportero:

1. Alcance. Esta sección integra el tratamiento de los intereses de seguridad y los arrendamientos financieros. Trata los derechos entre las partes, mientras que la Sección 2B-504 trata sobre la creación del interés en una licencia. La distinción crítica, implementada aquí, es entre un acuerdo de préstamo tradicional donde el financiero no se convierte en una parte de la licencia y la relación existe más en referencia a los arrendamientos de tres partes donde el arrendador (financiero) adquiere la propiedad (licencia) y las transferencias al licenciatario.

La acomodación financiera está condicionada al consentimiento de la licencia de la licencia. A falta de dicho consentimiento, el titular de la licencia puede no tener derechos para usar la información y, por lo tanto, la transacción es ilusoria desde su punto de vista. Esta transacción es diferente del alquiler de equipo ordinario debido a la importancia central de este acuerdo de licencia y las disposiciones aquí reconocen esa importancia. (ver también el tratamiento de cuándo las promesas se vuelven irrevocables).

2. Licenciatario y contratos directos del licenciatario. La subsección (b) implica una situación en la que el licenciatario se contrata directamente con el licenciatario en cuanto a la información, aunque el arrendador también puede tener una relación contractual con el licenciatario. El factor clave aquí es que el financiero no está obligado por las obligaciones de la licencia, pero está sujeto a las limitaciones de la licencia. Los derechos del licenciatario se rigen primero por la licencia y, en segundo lugar, por el acuerdo de alojamiento financiero.

3. Financiero como cedente. La subsección (c) trata con la situación menos común en la que la licencia se proporciona realmente al financiador y luego se pasa al licenciatario. Aquí, cuando el licenciatario eventualmente asume la licencia, el financiero se saca de la transacción entre el licenciatario y el financiero a los efectos de los problemas de desempeño cualitativo. El licenciatario se convierte en una parte directa de la licencia.

4. Cláusulas de infierno y agua alta. La subsección (d) proporciona reglas relacionadas con las cláusulas del infierno y el agua alta. Las promesas se vuelven irrevocables si el acuerdo así lo establece y el financiero no es una parte activa y sustancial de la licencia. La regla no es necesaria cuando el financiero nunca adquiere una posición como licenciatario / licenciatario, pero es útil en el contexto de las tres partes.

El artículo 2A-407 establece que las promesas se convierten en irrevocables en la aceptación por el arrendatario de los bienes. En una transacción en virtud de ese artículo, los bienes se venden al arrendador y se envían al arrendatario. Si el arrendador no paga, los recursos del vendedor están en contra del arrendador (no del arrendatario). En una transacción de licencia, sin embargo, hay dos elementos diferentes. Primero, si el licenciatario contrata directamente con el licenciatario, el impago puede dar un derecho de acción contractual por el precio en contra del licenciatario, a pesar de que su contrato de alojamiento financiero requería el pago del arrendador. En segundo lugar, en una licencia, el pago suele ser una condición sobre los derechos del titular para continuar utilizando la información. Por lo tanto, aunque el financiador debía pagar, el titular de la licencia puede estar en condiciones de pagar dos veces si el arrendador no lo hace.

Para reflejar estos problemas, el concepto de irrevocabilidad está limitado aquí no solo a la aceptación de la transferencia, sino también al pago al licenciatario.

5. Derecho a nuevas versiones. La subsección (e) trata con un área común de litigios en la industria del arrendamiento financiero, enfocándose en la relación entre las tres partes en referencia a la actualización y similares disponibles durante el plazo de la licencia. Como entre el financiador y su deudor, la posesión y los derechos de control pueden ser asignados por el acuerdo de financiamiento. Sin embargo, entre el licenciatario, las disposiciones generales del control de la Sección 2B-504.

6. Remedio. La subsección (f) establece un derecho primario del financiador en caso de incumplimiento. Como el financiador no es parte de la licencia, no puede cancelar ese contrato.

[RE. Problemas de rendimiento]

SECCIÓN 2B-62019. DERECHO A UNA GARANTÍA ADECUADA DE DESEMPEÑO.

(a) Un contrato impone a una parte la obligación de cada parte de que la expectativa de la otra de recibir el debido rendimiento no se vea afectada. Cuando surgen motivos razonables de inseguridad con respecto al desempeño de cualquiera de las partes, la otra parte puede exigir en un registro una garantía adecuada del debido desempeño y, hasta que la parte demandante reciba dicha garantía, podrá suspender comercialmente cualquier desempeño, excepto con respecto a contratos las restricciones de uso, para las cuales la parte acordó el rendimiento de retorno, no se ha recibido la devolución acordada.

(b) Entre los comerciantes, la razonabilidad de los motivos de inseguridad y la adecuación de cualquier garantía ofrecida se determinarán de acuerdo con las normas comerciales.

(c) La aceptación de cualquier entrega o pago indebido no perjudica el derecho de la parte agraviada a exigir una garantía adecuada del desempeño futuro.

(d) Despues de la recepción de una demanda justificada de no proporcionar dentro de un período de tiempo razonable que no exceda los treinta días, la garantía de un desempeño adecuado que sea adecuado según las circunstancias del caso particular es un rechazo del contrato.

Acción del Comité: Considerada sin un comentario substancial sustancial.

Fuente de ley uniforme: 2-609.

Nota del reportero: Corresponde al artículo 2 existente.

SECCIÓN 2B-6210. REPUDIACIÓN ANTICIPATORIA.

(a) Cuando una de las partes rechaza el contrato con respecto a un rendimiento aún no vencido, cuya pérdida perjudicará sustancialmente el valor del contrato con el otro, la parte perjudicada puede:

- (1) por un tiempo comercialmente razonable, aguarda el desempeño de la parte repudiante; o
- (2) recurrir a cualquier recurso por incumplimiento, aunque si ha notificado a la parte repudiante que esperaría el desempeño de este último y ha instado a la retractación; y
- (32) en cualquiera de los casos, suspender o cesar su propio desempeño o proceder de acuerdo con las disposiciones de las Secciones 2B-712 o 2B-713 según corresponda.

este Artículo sobre el derecho del licenciatario de identificar información al contrato a pesar de la infracción o de dejar de trabajar o de proceder de otra manera bajo la Sección 2B-712.

(b) El rechazo incluye, entre otros, el lenguaje de una de las partes que indica que no podrá o no rendirá un rendimiento aún debido en virtud del contrato o una conducta positiva voluntaria de una parte que razonablemente le parezca a la otra parte para hacer un futuro rendimiento imposible

Acción del Comité: Considerada sin un comentario substancial sustancial.

Fuente de Ley Uniforme: 2-6109.

Nota del reportero: Corresponde al artículo 2; borra el lenguaje en (b) que no está en el Artículo 2 actual.

SECCIÓN 2B-6221. RETRACCIÓN DE LA REPUDIACIÓN ANTICIPATORIA.

(a) Hasta que venza el próximo cumplimiento de la parte que repudia, puede retractarse de su repudio, a menos que la parte perjudicada haya cancelado el repudio o haya cambiado sustancialmente su posición basándose en el repudio o haya indicado que considera que el repudio es final.

(b) La retractación puede ser por cualquier método que indique claramente a la parte perjudicada que la parte repudiante pretende realizar, pero debe incluir cualquier garantía exigida justificadamente bajo la Sección 2B-62021.

(c) La retractación restablece los derechos de la parte que repudia bajo el contrato con la debida excusa y la concesión a una parte perjudicada por cualquier demora ocasionada por el repudio.

Acción del Comité: esta sección fue considerada sin un comentario substancial sustancial.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-6110.

Nota del reportero: Corresponde al artículo 2 existente.

[MI. Pérdida e imposibilidad]

SECCIÓN 2B-6232. RIESGO DE PÉRDIDA POR COPIAS .

(a) A menos que se indique lo contrario en esta sección, el riesgo de pérdida en cuanto a una copia pasa al licenciatario al recibir la copia. ~~En un contrato de acceso, el riesgo de pérdida en~~

~~cuanto a la información a tener acceso permanece con el licenciatario si el recurso está en posesión o bajo el control del licenciatario, pero el riesgo de pérdida en cuanto a una copia de la información hecha por el licenciatario pasa al licenciatario cuando hace la copia.~~

(b) Si un contrato permite o requiere que un licenciatario envíe una copia en un medio físico por el transportista, se aplican las siguientes reglas:

- (1) Si el contrato no requiere la entrega en un destino en particular, el riesgo de pérdida pasa al licenciatario cuando la copia se entrega al transportista incluso si el envío está bajo reserva.
 - (2) Si el contrato requiere la entrega en un destino particular y la copia llega allí en posesión del transportista, el riesgo de pérdida pasa al licenciatario cuando la copia se presenta en ese destino de manera tal que permita que el licenciatario reciba la entrega.
 - (3) Si una oferta de entrega de una copia o un documento de envío no cumple con el contrato, el riesgo de pérdida continúa con el licenciatario hasta la cura o la aceptación.
- (c) Si una copia es retenida por un tercero para ser entregada o reproducida sin ser movida, o si se debe entregar una copia haciendo disponible el acceso [a un recurso físico que contenga una copia tangible] a un recurso que contiene la copia de la información, el riesgo de pérdida pasa al licenciatario cuando:
- (1) el recibo del titular de un documento de título negociable que cubra la copia;
 - (2) reconocimiento por parte del tercero al licenciatario del derecho del titular a la posesión o acceso a la copia; o
 - (3) el recibo del licenciatario de un registro que ordena al tercero hacer la entrega o autorizar al tercero a permitir el acceso o de los códigos de acceso que permiten la entrega o el acceso.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-509

Acción del Comité: Revisada dos veces sin cambios sustanciales.

Notas a esta sección: Sentencia en la subsección (a) eliminada como redundante.

Notas del reportero:

1. Naturaleza del problema. Los problemas de riesgo de pérdida se relacionan con las copias de la información y eventualmente tratan con la obligación de pagar o proporcionar copias adicionales o acceso adicional para obtener nuevas copias de la información. Esta sección usa un concepto de transferencia de posesión o control como el estándar general para cuando el riesgo de pérdida se transfiere a la otra parte. Sin embargo, a diferencia de la venta de bienes, el problema puede ir en una o ambas direcciones, ya que hay muchas transacciones en las que los licenciatarios proporcionan información a los licenciatarios.

Según la subsección (a), en un contrato de acceso, el riesgo permanece con el proveedor de acceso o el otorgante de la licencia en cuanto a la información que controla y retiene, pero pasa al licenciatario en cuanto a las copias realizadas por el licenciatario en la realización de dicha copia.

2. Transferencia por el transportista. Las reglas en la subsección (b) se refieren a los contratos de envío y generalmente corresponden al Artículo 2 actual.

SECCIÓN 2B-6243. EXCUSA POR FALLO DE CONDICIONES PRESUPUESTADAS.

- (a) El retraso en el desempeño o incumplimiento de una parte no es un incumplimiento del contrato si el desempeño según lo acordado se ha hecho impracticable por:
- (1) la ocurrencia de una contingencia cuya no ocurrencia era una suposición básica sobre la cual se hizo el contrato; o

(2) el cumplimiento de buena fe con cualquier reglamentación, estatuto u orden gubernamental extranjera o nacional aplicable, sea que se convierta posteriormente en inválida o no, si las partes asumieron que la demora o incumplimiento no ocurriría.

(b) Una parte que reclama una excusa de conformidad con la subsección (a) notificará de manera temporaria a la otra parte que habrá demoras o incumplimientos. Si la excusa reclamada afecta solo a una parte de la capacidad de la parte para realizarla, la parte que reclama la excusa también debe asignar el desempeño entre sus clientes de una manera que sea justa y razonable y notificar a la otra parte de la cuota estimada que estará disponible. Sin embargo, la parte que reclama la excusa puede incluir clientes habituales que no están bajo contrato, así como sus propios requisitos para la fabricación posterior.

(c) Una parte que recibe un aviso en un registro de un retraso material o indefinido, o de una asignación que sería un incumplimiento sustancial del contrato de todo un pozo, puede:

(1) rescindir y, por lo tanto, descargar cualquier parte ejecutoria no ejecutada del contrato; o
(2) modificar el contrato al aceptar tomar la asignación disponible en sustitución.

(d) Si, después de recibir el aviso de notificación bajo la subsección (b), una de las partes no rescinda o modifique el contrato dentro de un plazo razonable que no exceda los 30 días, el contrato caducará con respecto a cualquier desempeño afectado.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-405, 406; Sección 2-615, 616.

Votos del comité:

a. Se votó por unanimidad para eliminar la antigua sección 2B-624, con un reportero libre para reemplazar algunos de los conceptos en otra sección.

segundo. Votado 12-1 para eliminar la sección sobre la invalidez de la propiedad intelectual.

Nota: Esta sección establece la formulación ordinaria de casos de fuerza mayor UCC y temas relacionados con la imposibilidad.

[F. Terminación]

SECCIÓN 2B-6254. TERMINACIÓN; SUPERVIVENCIA DE OBLIGACIONES.

(a) Salvo disposición en contrario en la subsección (b), al finalizar un contrato, se descargan todas las obligaciones que aún son ejecutorias en ambos lados.

(b) Las siguientes Oobligaciones que sobreviven a la terminación de un contrato incluyen:

(1) un derecho o recurso basado en una infracción previa del contrato o un desempeño completo;

(2) una restricción de uso contractual; limitación en el uso, forma, método o ubicación del ejercicio de derechos en la información;

(3) una obligación de confidencialidad o no divulgación;

(4) la obligación de devolver, entregar o disponer de información, materiales, documentación, copias, registros o similares a la otra parte o para obtener información de un agente de plica;

(5) un término que establece una elección de ley o foro;

(6) la obligación de arbitrar o resolver las disputas contractuales por medio de procedimientos alternativos de resolución de disputas;

(7) un término que limita el tiempo para comenzar una acción o para proporcionar un aviso;

(8) un término de indemnización ~~relacionado con demandas futuras~~ ;

- (9) una limitación de recurso o descargo de garantía y una garantía que se extiende a futuras reclamaciones;
- (10) la obligación de proporcionar una contabilidad; y
- (11) cualquier derecho, recurso u obligación establecido en el acuerdo como sobreviviente.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-505 (2); Sección 2-106 (3).

Acción del Comité:

- a. Revisado dos veces sin cambios sustanciales.

Nota del reportero:

1. Efecto de la terminación. La subsección (a) establece el efecto de la terminación, que se refiere al cumplimiento de las obligaciones *ejecutorias*. La terminación no termina con los derechos o remedios adquiridos. Esta regla corresponde a la ley actual y a la práctica comercial ..

2. Reglas de supervivencia. La subsección (b) proporciona una lista de disposiciones y derechos que sobreviven a la terminación. En la mayoría de los casos, la lista supone que la obligación se creó en el contrato. La lista indica términos que normalmente sobrevivirían en un contrato comercial. La intención es proporcionar soporte de fondo, reduciendo la necesidad de especificación en el contrato con el consiguiente riesgo de error.

Por supuesto, se pueden agregar términos de supervivencia adicionales y los términos proporcionados aquí se pueden hacer para no sobrevivir. Los términos del contrato pueden agregar claramente obligaciones adicionales para sobrevivir. El contrato también puede anular la supervivencia de los derechos enumerados. Sin embargo, para hacerlo, el contrato requeriría una referencia y una negación específicas.

SECCIÓN 2B-6265. AVISO DE TÉRMINO.

- (a) Una parte no puede rescindir un contrato excepto en el caso de que ocurra un evento acordado, como la expiración del plazo de duración establecido, a menos que la parte notifique de manera razonable la terminación a la otra parte.
- (b) Un contrato de acceso puede darse por terminado sin previo aviso. Sin embargo, si el contrato de acceso pertenece a un recurso que contiene información propiedad del licenciatario, la rescisión por parte del licenciante que no sea la ocurrencia de un evento acordado requiere notificación razonable al licenciatario.
- (c) Un término que prescinde de la notificación requerida en esta sección no es válido si su operación fuera inconsciente. Sin embargo, un término que especifique estándares para la naturaleza y el momento de la notificación es exigible si los estándares no son manifiestamente irrazonables.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-309 (c)

Acción del Comité: Revisado sin cambio sustantivo.

Notas del reportero:

1. Terminación en general. La terminación implica el final del contrato por motivos distintos al incumplimiento del contrato. Las reglas aquí establecidas no se aplican a la cancelación por incumplimiento

2. Terminación de la ocurrencia de un evento. Para la terminación basada en un evento acordado (p. Ej., El final del término de licencia establecido), no se requiere notificación. Esto corresponde al artículo 2 actual y al derecho común.

2. Aviso en otros casos. Si la terminación se produce en base a un juicio de una de las partes (como una "rescisión a voluntad") se debe notificar la terminación. El aviso debe ser razonable. Lo que es razonable varía con las circunstancias. Así, por ejemplo, cuando la razón de la terminación involucra una conducta criminal o el deseo de prevenir actos dañinos por parte de la otra parte, la notificación en el momento de la terminación puede ser suficiente. En otras circunstancias menos exigentes, se necesita un aviso por adelantado de un tiempo razonable. Como se indica en la subsección (c), el requisito de notificación puede ser renunciado o los términos y calendario de aviso especificados por el acuerdo.

Esta sección requiere un aviso de "dar". El requisito de que se reciba una notificación crearía una incertidumbre potencial y la parte aquí presente simplemente está ejerciendo un derecho contractual. La incertidumbre es especialmente importante en situaciones en línea o de Internet donde la ubicación actual o real de muchos usuarios puede ser difícil o imposible de determinar.

3. Contratos de acceso. Según la subsección (b), la terminación de los contratos de acceso no requiere notificación. En estos casos, los derechos contractuales otorgados al licenciatario son para acceder a un recurso propiedad del licenciatario. Cuando finaliza el contrato, el privilegio de acceso también finaliza. Esto es consistente con la ley actual en las licencias de este tipo. *Ver Ticketron Ltd. Partnership v. Flip Side, Inc.*, No. 92-C-0911, 1993 WESTLAW 214164 (ND Ill., 17 de junio de 1993). De hecho, en muchos casos, a menos que el contrato establezca lo contrario, una licencia para usar recursos o propiedad del licenciatario está sujeta a la terminación a voluntad sin previo aviso. La regla de no notificación de la subsección (b) es especialmente importante en situaciones de contrato de acceso moderno en las que miles de licenciatarios pueden estar involucrados y las direcciones pueden no estar disponibles. Por supuesto, el concepto de terminación se refiere a eventos no asociados con incumplimiento. Donde la razón para finalizar el acceso es una infracción, la sección sobre descontinuar los controles de acceso. Vea la sección 2B-714.

Esta sección proporciona una excepción limitada a la regla del derecho común en los casos en que el contrato de acceso implica información proporcionada al licenciatario y propiedad del licenciatario. El cambio de idioma en este borrador tenía por objeto aclarar las circunstancias en las que se produce este requisito de notificación. Lo que se quiere decir aquí es la propiedad de la información, no de la otra propiedad a la que la información puede referirse. Por lo tanto, por ejemplo, la información transaccional del cliente generalmente no es propiedad del cliente al que se refiere y el mero hecho de que los datos del cliente estén incluidos en el material de acceso no desencadena la excepción.

4. Modificación del contrato. La subsección (c) establece normas para medir la validez de las disposiciones del contrato relacionadas con el tiempo, el lugar y el método de notificación de terminación. El artículo actual 2 permite la notificación con un aviso si el término no es inconcebible. La subsección (c) conserva ese concepto. Además, el Artículo 2B se refiere a los conceptos establecidos en el Artículo 9-501 que permiten establecer estándares para la notificación. Como en el artículo 9, esa norma crea un espacio sustancial para el ejercicio efectivo de la libertad contractual.

SECCIÓN 2B-6276. TERMINACIÓN: APLICACIÓN Y ELECTRÓNICA .

(a) Al finalizar una licencia, una parte en posesión o control de información, documentación, copias u otros materiales que son propiedad de la otra parte o están sujetos a una obligación contractual de ser devueltos o entregados a esa parte, deberán usar los esfuerzos comercialmente razonables para entregar todos esos materiales o mantenerlos para su eliminación siguiendo las instrucciones de la parte a la que van a ser entregados. Si cualquier material es de propiedad conjunta, la parte en posesión o control pondrá los materiales de propiedad conjunta a disposición del otro copropietario.

(b) La terminación de una licencia finaliza cualquier derecho de usar la información, derechos de propiedad informativos o copias bajo el contrato. Si la información, la documentación, las copias u otros materiales estuvieran sujetos a restricciones de uso contractual o divulgación, la parte en posesión o control después de la terminación cesará el ejercicio de los derechos rescindidos. La terminación interrumpe todos los derechos de uso bajo la licencia. El ejercicio continuo de los derechos rescindidos u otro uso es un incumplimiento del contrato a menos que esté autorizado por un término que sobreviva expresamente después de la terminación o haya sido designado como irrevocable.

(c) Cada parte tiene derecho a hacer valer sus derechos conforme a los incisos (a) y (b) por proceso judicial, incluido por. Un tribunal puede ordenar que la parte o un oficial de la corte: a:
(1) entregar o tomar posesión de todos los materiales a entregar;

- (2) dejar inutilizables o eliminar la capacidad de ejercer derechos o utilizar la información con licencia y cualquier otro material que se entregue sin quitar;
- (3) destruir o impedir el acceso a cualquier material que se entregue; y
- (4) requieren que la parte o cualquier otra persona que posea o controle los materiales a entregar se reúnan y pongan a disposición de la otra parte en un lugar designado por esa parte que sea razonablemente conveniente para ambas partes.
- (d) En un caso apropiado, el tribunal puede otorgar un desagravio por mandato judicial para hacer cumplir los derechos de esta sección.
- (e) Una parte puede usar medios electrónicos para hacer cumplir la rescisión según la Sección 2B-310. Si la terminación es por razones distintas a la expiración del período de licencia establecido o la ocurrencia de un evento acordado, la parte que rescinda el contrato por medios electrónicos deberá notificarlo razonablemente a la otra parte, ya sea directamente o por medio de los medios electrónicos.

Ley Uniforme Fuente: Ninguna.

Acciones del Comité: Revisado sin cambio sustantivo.

Nota para este borrador: La eliminación en la subsección (e) cubre material que es redundante y está gobernado por 310 y 625.

Notas del reportero:

1. Obligación de devolución. Esta sección solo trata sobre las licencias. La subsección (a) establece el principio excepcional de que la expiración del contrato, la parte tiene derecho a devolver y la entrega de los materiales en poder de la otra parte que posee o que el contrato proporciona, deben devolverse al final de la relación. La obligación está condicionada por una referencia a esfuerzos comercialmente razonables para entregar debido a las dificultades que pueden estar involucradas en sistemas modernos con múltiples sistemas de respaldo. Sin embargo, un esfuerzo razonable aquí no incluye ningún intento o conocimiento de la retención de copias y está sujeto a los términos de la subsección (b) que definen cualquier uso de la información después de la terminación como una violación. Dicho uso también constituiría una infracción en el caso ordinario en el que la información con licencia está protegida bajo las leyes de derechos de autor o de patentes.

2. Terminación de los derechos de uso. Según la subsección (b), en una licencia, la terminación termina con los futuros derechos de uso, a menos que se diga que dichos derechos permanecen o son irrevocables. Este es un subproducto natural de la naturaleza condicional de una licencia. El uso continuado que no está autorizado por la licencia rescindida constituye un incumplimiento contractual. Cuando se trate de derechos de propiedad intelectual, ese uso a menudo también constituirá una infracción de esos derechos.

3. Derechos electrónicos. La subsección (e) trata de los medios electrónicos para hacer cumplir los derechos contractuales, un fenómeno presente en los productos de información digital, pero que generalmente no está disponible en los tipos más tradicionales de productos comerciales. Las disposiciones aquí involucran el uso de la electrónica para hacer cumplir los derechos contractuales que no se caracterizan por hacer cumplir una violación del acuerdo.

La capacidad de utilizar medios electrónicos para efectuar una terminación **no** permite el uso de esos medios para destruir o recuperar registros, sino que simplemente permite que el licenciatario excluya el uso posterior de la información. Los medios electrónicos para hacer cumplir la terminación incluirían, por ejemplo, un calendario o un contador que supervisa y luego termina la capacidad de usar un programa después de un número determinado de días, horas o usos, cualquiera que sea el término del contrato aplicable.

PARTE 7

REMEDIOS

[UN. En general]

SECCIÓN 2B-701. RECURSOS EN GENERAL.

(a) Los derechos y recursos proporcionados en este artículo son acumulativos, pero una parte no puede recuperarse más de una vez por la misma lesión.

- (b) Un tribunal puede negar o limitar un recurso que no sea un daño liquidado si, bajo las circunstancias, el remedio pondría a la parte agraviada en una posición sustancialmente mejor que si la otra parte hubiera realizado completamente.
- (c) Una parte agraviada no tiene derecho a daños consecuenciales que sean desproporcionadamente desproporcionados con respecto al riesgo asumido por el incumplimiento del contrato.
- (d) Si una de las partes incumple el contrato, sea o no material, la otra parte tiene los derechos y recursos previstos en el acuerdo o las disposiciones aplicables de este artículo, pero la parte perjudicada debe seguir cumpliendo con el uso contractual restricciones A menos que el contrato lo estipule expresamente lo contrario, la parte agraviada también tiene los derechos y recursos disponibles bajo otra ley, incluida la ley de propiedad de información aplicable.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-523.

Nota del reportero:

1. *Propósito general de los remedios.* El tema básico de los remedios contractuales se establece en el Artículo 1. El objetivo es ubicar a una parte agraviada en la posición que ocurriría si el desempeño hubiera ocurrido según lo acordado. La Sección 1-106 (1) establece que "los remedios ... serán administrados hasta el final para que la parte perjudicada pueda ser colocada en una buena posición como si la otra parte hubiera realizado completamente". Ese principio se aplica al artículo 2B.
2. *Remedios acumulativos.* Los remedios en este artículo son acumulativos en la medida en que sean consistentes con el objetivo general de aplicar las reglas de reparación. Al igual que en otros artículos de la UCC, el Artículo 2B rechaza cualquier concepto de elección de remedios que obstaculice la búsqueda de remedios múltiples o inconsistentes. Vea la Sección 2A-501 (4).
3. *Opción de la parte agraviada.* La estructura básica del daño y otros recursos en el Artículo 2B le permite a la parte perjudicada elegir su recurso, sujeto a las limitaciones sustantivas aplicables a los diversos recursos bajo este Artículo o al acuerdo de las partes. Para evitar el abuso, la subsección (b) otorga a un tribunal un derecho limitado a denegar un recurso si el remedio colocaría a la parte perjudicada de manera sustancial mejor posición que el rendimiento. Este es un poder de revisión general, aplicable solo al tribunal que se ejercerá para evitar el abuso extremo. No justifica un examen minucioso por parte de un tribunal de los remedios elegidos por una parte perjudicada, sino solo una revisión amplia para evitar injusticias sustanciales. El modelo de remedios básicos adoptado aquí otorga el derecho primario de elección a la parte perjudicada, no a la corte, y utiliza la idea sustancial de compensación como una salvaguardia.

SECCIÓN 2B-702. CANCELACIÓN.

- (a) Una parte puede cancelar un contrato si:
 - (1) la conducta de otra parte constituye una violación material del contrato completo y la violación que no se ha curado o renunciado; o
 - (2) si el acuerdo permite la cancelación del incumplimiento.
- (b) La cancelación no es efectiva hasta que la parte canceladora notifique a la otra parte de la cancelación.
- (c) En caso de cancelación, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) (1) Una parte en posesión o control de información, materiales o copias deberá cumplir con:
 - (A) Sección 2B-61226 en cuanto a copias rechazadas por derecho; y
 - (B) Sección 2B-627 en cuanto a toda otra información, material o copia.
 - (2) Todas las obligaciones que son ejecutorias en el momento de la cancelación se descargan.
 - (3) Sobreviven los derechos, deberes y recursos descritos en la Sección 2B-6254 (b).
 - (4) La cancelación de una licencia finaliza cualquier derecho de usar la información, derechos de propiedad informativos o copias bajo el contrato, excepto el uso por un tiempo limitado únicamente para mitigar la pérdida como lo requiere la Sección 2B-707 (c).

(cd) Un término contractual que estipula que los derechos de una parte contratante no pueden ser cancelados es ejecutable y excluye la cancelación de esos derechos, pero se cancela. Sin embargo, una parte cuyo derecho de cancelación es limitado conserva todos los demás derechos y recursos sin daño. bajo el acuerdo o este artículo.

(de) Salvo que aparezca claramente la intención contraria, expresiones tales como "cancelación" o "rescisión" del contrato o similar no se interpretarán como una renuncia o descargo de cualquier reclamo por daños y perjuicios por una infracción anterior.

Ley Uniforme Fuente: 2A-505; Secciones 2-106 (3) (4), 2-720, 2-721. Revisado.

Nota del reportero:

1. Naturaleza de la cancelación. La cancelación significa poner fin al contrato por incumplimiento en comparación con la rescisión porque el contrato expiró. De acuerdo con la ley existente, la cancelación termina las obligaciones ejecutorias en virtud del contrato, pero no invalida los derechos ganados por el desempeño anterior o se corrige como resultado de una infracción anterior. La subsección (c) (3) también confirma que varias obligaciones sobreviven a la cancelación.

2. Cancelación: incumplimiento del contrato completo. Existe un derecho de cancelación si la conducta de la parte incumplidora constituye un incumplimiento material del contrato completo o si el contrato crea el derecho a cancelar bajo las circunstancias. Es un recurso de una parte agravada, pero existe solo en el caso de incumplimiento material o términos contractuales que lo estipulen.

Lo que constituye un incumplimiento sustancial del contrato completo depende de la naturaleza del incumplimiento y del acuerdo general, incluido si el contrato implica una entrega única de una copia, una concesión de derechos implementada por una entrega posterior de una copia o una serie de actuaciones en curso. Los tribunales que aplican el artículo 2B deben basarse en la jurisprudencia de las licencias y otros contextos sobre lo que constituye una violación material. La Sección 2B-109 brinda orientación sobre el tema. El concepto de material de incumplimiento en cuanto al contrato completo también se encuentra en el Artículo 2A (Sección 2A-523) y el Artículo 2 (contratos a plazo); Los casos de esas áreas de derecho también son relevantes.

Por supuesto, una violación material no requiere que la parte perjudicada cancele. La parte agravada puede continuar desempeñándose, exigir el desempeño recíproco y cobrar los daños. Sin embargo, si la parte lesionada no cancela y la parte incumplidora cura el incumplimiento, la cura impide la cancelación.

3. Cancelación: Aviso. Este Borrador elimina el requisito de notificación como condición para la cancelación. Ese requisito no existe bajo el Artículo 2 o 2A. Crea una trampa potencial. Un licenciatario agravado no debería estar obligado al contrato simplemente porque no le dio aviso. En casos de incumplimiento material, las acciones favorecen a la parte perjudicada y su capacidad de actuar para responder con prontitud a la infracción. *Dado que la cancelación requiere una infracción material, la cancelación sin previo aviso es apropiada.*

4. Cancelación: contratos en curso. En una relación continua, el remedio de la cancelación es importante de dos maneras diferentes. En primer lugar, termina la obligación de la parte perjudicada de continuar cumpliendo obligaciones ejecutorias en virtud del acuerdo. Por lo tanto, por ejemplo, la cancelación en un contrato de acceso continuo termina la obligación del proveedor de acceso de hacer disponible el acceso. Segundo, en las licencias que implican derechos de propiedad informativos, la cancelación finaliza el permiso contractual para usos futuros.

Una licencia otorga permiso al licenciatario para usar, acceder o tomar otras acciones designadas sin una reclamación de infracción por parte del licenciante. Si la licencia termina o se cancela, esa "defensa" se disuelve; un licenciatario que sigue actuando de manera incompatible con los derechos de propiedad intelectual subyacentes del licenciante se expone a un reclamo por infracción. Véase *Schoenberg v. Shapolsky Publishers, Inc.*, 971 F.2d 926 (2d Cir. 1992); *Costello Publishing Co. v. Rotelle*, 670 F.2d 1035 (DC Cir. 1981); *Kamakazi Music Corp. v. Robbins Music Corp.*, 684 F.2d 228 (2d Cir. 1982). Esto, por supuesto, no crea un reclamo de infracción con respecto a acciones que, cuando se tomaron, estaban protegidas por la licencia o de otra manera.

Los recursos de propiedad intelectual por infracción son adicionales a los recursos contractuales. Inducida correctamente, la infracción y los recursos del contrato tratan de una lesión diferente (incumplimiento de las expectativas del contrato en comparación con el daño al valor de los derechos exclusivos).

5. Cancelación y Jurisdicción Federal. La cancelación de una licencia afecta la jurisdicción judicial si la información está cubierta por derechos intelectuales federales. Un reclamo de infracción de derechos de autor o de patente está bajo jurisdicción federal exclusiva. Para demandar por infracción con respecto a la conducta posterior al incumplimiento del licenciatario (además de o en lugar del incumplimiento del contrato), el licenciante debe probar que el contrato ya no le permite al licenciatario actuar como se presume que actuó. Ver *Schoenberg v. Shapolsky Publishers, Inc.*, 971 F.2d 926 (2d Cir. 1992).

6. Renuncia del derecho a cancelar. La subsección (cd) aclara la aplicabilidad de los términos del contrato que estipulan que el derecho de la licencia no puede ser cancelado, incluso por incumplimiento material. Esta limitación de remedio es común en las

transacciones en las que el licenciatario contempla la distribución del producto de información desarrollado o licenciado por la otra parte y realiza una inversión significativa en el desarrollo del producto de información basado en la licencia. El término de no cancelación tiene tanta importancia en las industrias de la información como el término de reembolso y reemplazo en transacciones que involucran bienes.

SECCIÓN 2B-703. MODIFICACIÓN CONTRACTUAL DE RECURSO.

(a) Un acuerdo puede proporcionar recursos adicionales o en sustitución de los que se proporcionan en este artículo y puede limitar o alterar agregar, limitar o proporcionar un sustituto de la medida de daños recuperables por incumplimiento del contrato o limitar la otra parte remedios, como por:

- (1) que impide el derecho de una parte a cancelar por incumplimiento del contrato;
- (2) limitar los recursos para devolver o entregar a la otra parte la violación de todas las copias y el reembolso de la tarifa del contrato; o
- (3) limitar los remedios para la reparación o el reemplazo.

(b) Recurrir a un recurso modificado o limitado como se estipula es opcional a menos que el recurso se acuerde expresamente como exclusivo, en cuyo caso es el único remedio. Un recurso exclusivo no permite recurrir a ningún otro remedio. Sin embargo, si un recurso exclusivo requiere el desempeño de la parte que incumplió el contrato y el desempeño de esa parte al proporcionar el recurso acordado no le otorga a la parte agraviada el remedio, el recurso exclusivo falla. Si falla el recurso exclusivo, la parte agraviada tiene derecho a:

- (1) la ejecución específica del cumplimiento del recurso acordado si es posible; o,
- (2) en la medida en que el desempeño no brindó el remedio acordado y está sujeto a la subsección (c), a otros remedios bajo este artículo.

(c) El incumplimiento o la falta de consistencia de un recurso acordado no afecta la exigibilidad de los términos que excluyen o limitan los daños indirectos o indirectos si el contrato expresamente los hace expresamente independientes del desempeño del recurso acordado.

(d) Los daños consecuentes y los daños incidentales pueden ser rechazados excluidos o limitados por acuerdo a menos que la exclusión o limitación sea inconcebible.

Fuente de ley uniforme: Sección 2-719 (revisada).

Acciones del Comité:

a. Moción para adoptar un lenguaje que excluya la exención de responsabilidad de daños consecuentes relacionados con lesiones personales, rechazada; voto de 2 a 8

segundo. Considerado en junio de 1997.

do. Se adoptó el requisito de que la cláusula de daños consecuenciales sea expresamente independiente de otro recurso acordado para sobrevivir al fracaso de la reparación. Vote: 12 a 0. (noviembre de 1997)

Nota del reportero:

1. Controles del acuerdo. La subsección (a) valida la capacidad de las partes para limitar contractualmente las soluciones. Cumple con el artículo 2. El derecho a controlar los recursos aplicables por acuerdo es una faceta fundamental de la práctica contractual y el uso de acuerdos para delimitar riesgos. Las partes pueden reestructurar los recursos disponibles.

2. Ilustraciones enumeradas. La subsección (a) sigue el artículo 2 actual al enumerar limitaciones ilustrativas de remedio que son comunes en la práctica comercial. El recurso limitado de "reemplazo, reparación o reembolso" se utiliza en algunas industrias de información y es claramente suficiente como un recurso limitado efectivo.

La subsección (a) también enumera un recurso (cancelación de exclusión) que es específicamente relevante en las transacciones de información en las que el licenciatario compromete recursos significativos para el desarrollo y explotación de la información que el licenciatario le haya otorgado. La capacidad de renunciar por acuerdo al derecho de cancelación por incumplimiento es importante en ese entorno.

Las ilustraciones en la subsección (a) no son una lista exclusiva, sino que proporcionan orientación sobre qué opciones son claramente aceptables, si la realiza la parte que busca hacer cumplir el remedio limitado.

2. Remedios exclusivos. Un recurso contractual no es un recurso exclusivo a menos que el contrato lo estipule expresamente. Esto sigue la actual ley del artículo 2 y proporciona una base razonable para la interpretación del contrato y un puerto seguro para los redactores.

La segunda oración de la subsección (b) y el lenguaje en la subsección (c) proporcionan una solución equilibrada a un problema que tiene tribunales divididos que estipula que un recurso contractual no se aplica si las circunstancias "causan un recurso exclusivo acordado bajo la subsección (a) a fallar de su propósito esencial ". Este lenguaje condujo a una jurisprudencia conflictiva porque no describe lo que está en litigio en casos de recurso fallidos. La necesidad de aclaración fue sugerida desde el piso de la reunión de NCCUSL en 1995. Hay dos problemas en tales casos.

a. Remedio por incumplimiento del recurso exclusivo. La primera pregunta de la ley de contrato se refiere a qué remedio existe por no realizar el remedio del contrato exclusivo como una cuestión de daños u otra ley contractual. La mayoría de las decisiones informadas bajo el Artículo 2 ignoran esta pregunta. Este artículo trata el incumplimiento como incumplimiento del contrato. El principio básico es que si una de las partes promete un desempeño específico como un recurso exclusivo, su incumplimiento de ese acuerdo vicia la naturaleza exclusiva del recurso y otorga a la parte lesionada el derecho a exigir un desempeño específico si ese remedio es apropiado según los estándares establecidos en este artículo.

segundo. Efecto del incumplimiento en un plazo de daños consecuencial. La subsección (c) trata con un problema de interpretación de contrato. Pregunta si una cláusula (daños consecuentes) depende (o es independiente) de la otra (remedio exclusivo limitado). El artículo 2B establece que las cláusulas son independientes si lo expresa expresamente el acuerdo. Según el artículo 2 actual, la mayoría de los casos que tratan de fallas del recurso exclusivo contractual se centran en esta cuestión de independencia que implica si la falla del recurso limitado vicia la consecuente limitación de daños. Los casos se dividen, pero la mayoría sostiene que el fracaso de un recurso no excluye la aplicabilidad del otro en los contratos comerciales.

3. Remedio adecuado mínimo. El artículo 2B sigue el artículo 2 actual y no regula estableciendo un piso sobre la capacidad de las partes para definir remedios por contrato. No exige que el recurso proporcione al menos un "recurso mínimo adecuado" al licenciante o licenciatario lesionado. Los estándares de falta de consistencia y las pruebas para la formación de un contrato vinculante fijan adecuadamente los niveles en los términos acordados son vinculantes.

En el Artículo 2, la idea de una regla de remedio mínimo adecuado se encuentra en los Comentarios. Pocos tribunales han adoptado este enfoque para invalidar los términos acordados.

Según la ley actual, esa frase aparece solo en los comentarios a la Sección 2-719. En algunos casos informados, esos comentarios se han utilizado como base para impugnar las limitaciones de los recursos contractuales, pero los desafíos han sido efectivos en solo unos pocos casos y típicamente solo si la limitación del recurso esencialmente niega cualquier recurso a la parte. Dicho eso, los estándares de lo que constituye un "remedio mínimo adecuado" no están claramente delineados ni en los comentarios actuales del Artículo 2 de los casos reportados. Ver, p. Ej . , El caso Cognitest .

Los Comentarios al actual Artículo 2-719 vinculan la idea de un remedio mínimo adecuado a dos análisis legales, ambos presentes bajo este Proyecto. En un aspecto, parecen referirse a una idea de falta de reciprocidad o consideración y preguntas resultantes sobre la exigibilidad de todo el contrato. (por ej., "Si las partes pretenden concluir un contrato para la venta ... deben aceptar la consecuencia legal de que haya al menos un justo quantum of remedy ..."). Alternativamente, el concepto está conectado en los comentarios a la idea de inconcebibilidad, un estándar contra el cual todas las cláusulas del contrato son probadas en este Artículo. (p. ej., "Por lo tanto, cualquier cláusula que pretenda modificar o limitar las disposiciones correctivas de este Artículo de manera inconcebible está sujeta a eliminación ...").

Dado que estos temas generalmente aplicables y más ampliamente aceptados permanecen presentes en referencia a todo contrato, la decisión de no elevar el comentario a la ley legal evita crear una base nueva e indefinida para invalidar los términos contractuales importantes sin alterar sustancialmente los derechos de las partes según la ley actual .

5. Limitación de Daño Consecuencial: General. La subsección (d) sigue el Artículo 2 y permite la exclusión o limitación de daños consecuenciales a menos que el término del contrato sea inconcebible. El mero hecho de que la responsabilidad por daños sea rechazada no causa un término inconcebible.

6. Limitaciones de daños consecuenciales: lesiones personales. La lesión personal causada por incumplimiento del contrato es potencialmente una forma de daños consecuentes. El artículo 2B trata este tipo de reclamaciones como otras pérdidas. En ausencia de una exención de responsabilidad, los daños consecuentes son normalmente recuperables. Descargo de responsabilidad o limitación está permitido. En los contratos de información, a diferencia de las ventas de bienes, los casos modernos no utilizan principios de incumplimiento de contrato para crear responsabilidad por lesiones personales contra un proveedor de información. De hecho, para el contenido informativo, la mayoría de los casos no permiten la recuperación de daños personales, incluso en el caso de las teorías delictivas. Cuando el tema involucra software de computadora, en comparación con el contenido informativo, existe una falta similar de jurisprudencia que crea responsabilidad por reclamaciones por lesiones personales. Además, la mayoría de los casos donde el riesgo de lesiones personales es más claro en referencia al software de computadora (por ejemplo, software integrado que opera sistemas de frenos de automóviles) no están dentro del Artículo 2B (ver 2B-103). En estas circunstancias, el artículo no adopta la presunción de la ley de ventas de que la exclusión de la pérdida por lesiones personales en Los casos de **consumo** son prima facie inconcebibles. Una suposición de este tipo no es apropiada ya que dicho recurso generalmente no se reconoce en la ley con referencia a los editores de información.

SECCIÓN 2B-704. LIQUIDACIÓN DE DAÑOS; DEPÓSITOS .

(a) Los daños causados por un incumplimiento del contrato por cualquiera de las partes pueden ser liquidados en una cantidad que sea razonable a la luz de la pérdida real o de la pérdida anticipada en el momento de contraer la pérdida anticipada causada por el incumplimiento, o de las dificultades reales o anticipadas de probar pérdida en caso de incumplimiento. Un término que fija daños no razonables de gran cuantía es nulo como una sanción inaplicable. Si un término de liquidación de daños no es exigible, la parte agravada tiene los remedios provistos en el acuerdo o en este artículo. Sin embargo, la inaplicabilidad de ese término no afecta la exigibilidad de términos separados que limitan o rechazan excluyendo daños consecuentes o daños incidentales a menos que los términos por separado estén expresamente sujetos a los términos de daños y perjuicios.

(b) Si una parte retiene justificadamente la entrega de copias debido a la violación de la otra parte, la parte A en incumplimiento de contrato tiene derecho a la restitución de cualquier cantidad por la cual la suma de los pagos que hizo por dichas copias excede hecha pero para la cual el rendimiento no se recibió excede el monto al cual la otra parte tiene derecho en virtud de los términos de la liquidación de los daños de acuerdo con la subsección (a).

(c) A El derecho de la parte a la restitución según la subsección (b) está sujeto a compensación en la medida en que la otra parte perjudicada establezca:

(1) el derecho a recuperar los daños bajo las disposiciones de este artículo que no sea la subsección (a); y

(2) la cantidad o el valor de los beneficios recibidos por la parte que incumplan a la otra parte, directa o indirectamente, en virtud del contrato.

Fuente de ley uniforme: 2-718. Revisado.

Comité / Otros votos:

a. En la reunión anual, en referencia al Artículo 2, el Comité de redacción aceptó una moción que no pretende una determinación posterior de daños excesivos o demasiado mínimos.

segundo. El Comité de Redacción por consenso acordó eliminar una fórmula de restitución en el Artículo 2 actual, pero que ha tenido un uso limitado o inexistente. (Junio de 1997)

Notas a este borrador: la subsección (a) editada para corresponder a la norma adoptada por el Comité y para eliminar el material no abordado en el Artículo actual 2. La subsección (b) fue editada y reformada para enfocarse en una configuración de hechos más limitada análoga a la existente Artículo 2 regla.

Nota del reportero:

1. *Norma general.* La subsección (a) sigue la presunción de que las decisiones contractuales deben aplicarse a menos que exista una razón clara y contraria para evitar la aplicación. Los términos de liquidación de daños son un método de asignación de riesgo en una relación contractual. La subsección (a) adopta una norma que hace cumplir cualquier cláusula de liquidación de daños si la cláusula es razonable en función de las pérdidas anticipadas, la pérdida real incurrida o las dificultades de la prueba.

Si las partes eligen el monto del daño liquidado en función de su evaluación del riesgo en el momento del contrato, dicha elección debe hacerse cumplir. Un tribunal no debe revisar el acuerdo después del hecho y rechazar una elección contractual, ya que la elección posteriormente pareció desventajoso para una de las partes. Entre otros resultados, este enfoque indica que, si las partes realmente negociaron la cláusula, esa cláusula es per se razonable. Sin embargo, la negociación real no es esencial para la aplicabilidad del término.

2. *restitución* La subsección (b) lleva adelante los conceptos del Artículo 2.

SECCIÓN 2B-705. ESTATUTO DE LIMITACIONES.

(a) Una acción por incumplimiento de contrato bajo este artículo debe comenzar dentro de los cuatro años posteriores a la acumulación del derecho de acción o un año después de que el

incumplimiento fue o debió haber sido descubierto, pero no más de cinco años después del derecho de acción acumulada. Por acuerdo, las partes pueden reducir el período de limitaciones a no menos de un año después de que el derecho de acción se acumule y puede extenderse a [un período de no más de ocho años] [un período acordado] después del derecho de acción se acumula.

(b) Excepto lo dispuesto de otra manera en la subsección (c) de esta Sección, un derecho de acción se acumula cuando el acto u omisión u omisión que constituye la infracción ocurre o debería haber ocurrido, incluso si la parte agraviada no conocía la infracción. Excepto lo dispuesto en la subsección (c), se produce una infracción de la garantía en cuanto a una copia de la información cuando se presenta la oferta, pero si la. Sin embargo, si una garantía explícitamente explícita se extiende expresamente a una conducta futura, la violación de la garantía se produce cuando la conducta que constituye el incumplimiento de la garantía ocurre o debería haber ocurrido, pero no más tarde de la fecha en que expira la garantía.

(c) En los siguientes casos, una causa de acción se acumula en la fecha anterior cuando la acción u omisión que constituye la infracción fue o debería haber sido descubierta por la parte perjudicada, pero en ningún caso antes de la fecha de entrega de una copia si se requiere alguna entrega para habilitar el uso:

(1) Un derecho de acción por incumplimiento de la garantía bajo la Sección 2B-401 o, de una garantía expresa que cubra el tema similar de la Sección 2B-401.,

(2) Una violación de una garantía expresa contra reclamaciones de terceros por difamación, difamación o similar.

(3) A, o por incumplimiento del contrato que involucre la divulgación o el uso indebido de información confidencial. se acumula en el momento anterior de cuando el acto u omisión que constituye el incumplimiento es o debería haber sido descubierto por la parte agraviada.

(4d) El derecho de acción por falta de indemnización se acumula en el momento anterior en el que la acción o la omisión que constituye un incumplimiento de la obligación de indemnización fue o debería haber sido descubierta por la parte indemnizada.

(de) Esta sección no se aplica a un derecho de acción que se acumuló antes de la fecha de vigencia de este artículo.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-506; 2-725. Revisado.

Notas para este borrador: la subsección (c) (d) se editó para mayor claridad. Idioma entre corchetes propone cambio en la subsección (a).

Nota del reportero:

1. *Período de limitaciones.* La subsección (a) combina una regla de descubrimiento con una regla de reposo. La regla principal requiere que la acción se inicie dentro de los cuatro años a partir del momento en que se acumula el reclamo. Sin embargo, se aplica una "regla de descubrimiento" limitada que permite la extensión de este período de tiempo legal a un total de no más de cinco años porque no se descubrió la existencia de la infracción. A falta de modificación contractual, el período máximo dentro del cual presentar una demanda es de cinco años. La regla de descubrimiento extiende el período de limitaciones por un año adicional si corresponde.

La subsección (a) también permite la libertad del contrato para adaptar el período de limitaciones. Al igual que en el artículo 2 actual, el período de limitaciones puede reducirse por contrato, pero a no menos de un año. Las partes también pueden contratar por un período más largo de limitaciones que según el estatuto. La práctica moderna habitualmente permite "acuerdos de peaje" en disputas contractuales. El borrador permite la extensión a un máximo de ocho años, pero el lenguaje entre corchetes pregunta si se debe adoptar un límite de tiempo para la extensión del contrato.

2. *Acumulación de la causa de la acción: regla básica.* El artículo 2B utiliza dos reglas para determinar cuándo se acumula la causa de la acción. La regla principal se establece en la subsección (b). La causa de la acción se acumula

cuando ocurre la conducta que constituye una violación. En referencia a las garantías en general, incluidas las garantías implícitas, esto ocurre en la entrega de la información o servicio, incluso si el problema de rendimiento no aparece hasta más tarde. El rendimiento, en el sentido de operación continua, no es la medida de cuándo ocurre la infracción. El rendimiento en el sentido de completar la conducta requerida de uno en la transacción es la medida. El artículo 2 también utiliza una regla de tiempo de transferencia para cuando surge la causa de la acción, excepto en los casos en que la garantía se extiende al rendimiento futuro y la infracción no se puede discernir hasta que se produzca ese desempeño.

Esta sección no adopta la regla de que una garantía que se relaciona expresamente con el rendimiento futuro cambia automáticamente el estándar básico a una regla de "descubrimiento". Más bien, para tales garantías de "desempeño futuro", el estándar apropiado es que la causa de la acción surge cuando se viola la obligación de desempeño futura. Cuando la garantía para el rendimiento futuro sea limitada por tiempo (por ejemplo, un año de garantía), el tiempo de incumplimiento no puede ser posterior al vencimiento de ese tiempo establecido.

3. Regla de descubrimiento. La subsección (c) contiene cuatro excepciones a la regla de tiempo de conducta. Cada excepción se refiere a un caso en el cual, en el curso normal, la infracción puede ser indescifrable hasta después de que ocurre la conducta que lo crea. Uno de estos implica problemas de infracción, ya sea bajo una garantía legal o expresa. Un segundo implica la divulgación de información confidencial. El artículo 2B rechaza la regla en algunos estados de que, en cuanto a la acción extracontractual por malversación, no se aplica ninguna regla de descubrimiento. Véase Computer Associates International, Inc. v. Altai, Inc., (Tex. 1994) (Texas no aplicará una "regla de descubrimiento" para demorar el pago de un estatuto de limitaciones en el reclamo de apropiación indebida de secreto comercial).

SECCIÓN 2B-706. RECURSOS POR FRAUDE. Los remedios por falsedad o fraude material incluyen todos los remedios disponibles bajo este Artículo por incumplimiento no fraudulento. Ni la rescisión ni un reclamo de rescisión del contrato, ni la denegación o devolución de la información serán prohibidos o se considerarán incompatibles con un reclamo por daños u otro recurso.

Nota del reportero: se ajusta al artículo 2.

[SEGUNDO. Daños y perjuicios]

SECCIÓN 2B-707. MEDICIÓN DE LOS DAÑOS EN GENERAL.

(a) Si hay incumplimiento de contrato, ya sea que el incumplimiento sea o no material, una parte perjudicada puede recuperar como daños [directos] [generales], una indemnización por la pérdida que resulte en el curso normal de la infracción según lo medido en cualquier razonable, junto con el valor presente de cualquier daño incidental y consecuente a la fecha de la sentencia, menos el valor presente de los gastos evitados como resultado del incumplimiento del contrato.

(b) El recurso por incumplimiento de contrato relacionado con la divulgación o el uso indebido de información en el que la parte perjudicada tiene un derecho de confidencialidad o que posee como secreto comercial puede incluir como compensación por daños y perjuicios por el beneficio recibido por la parte infractora como resultado del incumplimiento. Un remedio bajo el acuerdo o este artículo por el incumplimiento de la confidencialidad o el uso indebido de un secreto comercial no es exclusivo y no excluye los recursos bajo otra ley, incluida la ley de secretos comerciales, a menos que el acuerdo así lo declare.

(c) Salvo que se estipule expresamente lo contrario en el acuerdo o en este artículo, una parte perjudicada no podrá recuperar una compensación por la parte de una pérdida que podría haberse evitado tomando medidas razonables bajo las circunstancias para evitar o reducir pérdidas, incluido el mantenimiento antes incumplimiento de contrato de sistemas razonables para la copia de seguridad o recuperación de información. La carga de establecer un incumplimiento de tomar medidas razonables bajo las circunstancias es de incumplimiento de la parte.

(d) Sin perjuicio de cualquier otra disposición de este artículo, ninguna de las partes tiene derecho a recuperar:

- (1) daños consecuentes en el caso del contenido informativo publicado, ninguna de las partes tiene derecho a daños consecuentes a menos que el acuerdo lo estipule expresamente;
- (2) daños que son especulativos o de otra manera inciertos de la prueba; o
- (3) daños consecuentes que son desproporcionadamente desproporcionados con respecto al riesgo asumido por el incumplimiento del contrato.

Votos del comité:

- a. Votó 7-6 para permitir daños emergentes solo si las partes aceptaron ese recurso. Marzo de 1996
- segundo. Votó 14-0 para volver a la regla de daños consecuentes de la ley común, pero considere circunstancias específicas en las que los daños emergentes deberían permitirse solo si las partes lo acuerdan. Septiembre de 1996
- do. Movimiento rechazado para invertir la presunción de daños indirectos en la batalla de formas. (5-7) diciembre de 1996,
- re. Consenso para mantener la excepción para el contenido informativo publicado. (Diciembre de 1996)
- mi. Revisado sin comentario sustantivo. (Junio de 1997).

Notas a este borrador: la subsección (a) se editó para identificar la naturaleza de los daños cubiertos al mismo tiempo que se distingue la pérdida directa y consecuente. La subsección (b) se modificó para aclarar el carácter de los daños por apropiación indebida.

Notas del reportero:

1. *Regla general.* La subsección (a) define un enfoque amplio de los daños. A diferencia del Artículo 2, en muchos casos del Artículo 2B, el cálculo del daño basado en fórmulas es a menudo inapropiado. El artículo 2B cubre una variedad de interpretaciones y esta sección permite que una parte recurra a enfoques generales y de sentido común para el cálculo de daños. El lenguaje proviene de la actualización (segunda) de los contratos § 347, con aclaraciones para incluir la restitución y las pérdidas de dependencia cuando sea apropiado. Véase también el Artículo 2A, § 2A-523 (2); Principios de UNIDROIT de Derecho Mercantil Internacional art. 7.4.2.

La subsección (a) mantiene la distinción entre daños generales o directos y daños consecuentes. La primera parte de la subsección se relaciona con la pérdida directa. Debería consultarse la definición en 2B-102 para limitar este concepto. Los daños directos normalmente se refieren al valor del desempeño recibido o esperado según lo medido por los términos del contrato, mientras que la pérdida consecuente se refiere a las pérdidas previsibles resultantes de la incapacidad para usar el desempeño.

Ilustración 1: OnLine proporciona acceso a cotizaciones bursátiles por \$ 1,000 por hora. No logra tener el sistema disponible durante diez minutos crítico para Meri-Lynch, un cliente. Suponga que esto es una violación. Meri-Lynch recupera el valor del rendimiento (p. Ej., La diferencia en el valor si es perfecto y como entregado) medido de una manera razonable. Las pérdidas por no poder realizar inversiones durante los diez minutos son daños consecuentes, si es que se pueden recuperar.

Ilustración 2: Sizemore otorga licencias de su software de base de datos a General, restringiendo el uso con licencia a no más de veinte usuarios simultáneos. General usó el sistema con un promedio de veintidós usuarios simultáneos por un período de dos meses. Sizemore recupera como daños directos la diferencia de valor de una licencia de veintidós personas y la licencia de veinte personas, o el valor medido de manera razonable.

2. *Elección del partido.* Una parte puede optar por utilizar la medida de daños en (a) en el caso de incumplimiento material o no material. Esto está sujeto a limitaciones generales sobre la recuperación doble y la capacidad de un tribunal para excluir la recuperación que sustancialmente compensa en exceso. El principio es que la parte agravada controla la elección, mientras que el tribunal (o el jurado) controla el cómputo.

3. *Información confidencial.* La subsección (b) confirma que una forma de medir la pérdida en el caso de incumplimientos de confidencialidad es en términos del valor obtenido por la parte incumplidora. En esencia, cuando existe una relación confidencial, la parte tiene la expectativa de que la información no se use mal y esa expectativa es el derecho a la protección. El valor perdido en el sentido aquí descrito, sin embargo, no encaja fácilmente en la idea de daños resultantes de una violación. Sin embargo, la compensación por tales resultados es importante para mantener la integridad de la relación.

5. *Mitigación.* La subsección (c) requiere la mitigación de los daños y coloca la carga de probar la falta de mitigación en la parte que afirma la protección de la regla. La idea de que una parte lesionada debe mitigar sus daños impregna la jurisprudencia del derecho contractual, pero no se ha hecho explícita en la UCC. El principio básico parte de la idea de que los remedios no son punitivos sino compensatorios y que la parte lesionada no puede actuar de manera tal que mejore la pérdida

6. *Contenido publicado.* La subsección (d) excluye daños consecuenciales por " **contenido** informativo publicado. "Como se señaló en otra parte, el contenido informativo publicado invoca muchos valores fundamentales e importantes de nuestra sociedad. Ya sea que se caracterice por un análisis de la Primera Enmienda o se trate como una cuestión de política social simple, nuestra cultura tiene un interés valioso en promover la difusión de información. El artículo debe adoptar una posición que defienda

firmemente el apoyo y el fomento de una amplia distribución del contenido de la información al público. De hecho, la decisión de hacer lo contrario colocaría este artículo en oposición a cómo se ha desarrollado la ley moderna. Un aspecto de la promoción de la publicación de información es reducir el riesgo de responsabilidad, ese principio ha generado una serie de resoluciones de la Corte Suprema que se ocupan de la difamación y la difamación.

Como se indica en la definición de contenido informativo publicado, el contexto implica uno en el que el proveedor de contenido no trata directamente con el receptor de datos en una configuración que involucre intereses especiales de dependencia. La información simplemente se compila y se publica. Los sistemas de información de este tipo suelen ser de bajo costo y alto volumen. Estarán seriamente impedidos por el alto riesgo de responsabilidad. Con pocas excepciones, la ley moderna reconoce el límite de responsabilidad incluso bajo la ley de daños y perjuicios; la exclusión aquí simplemente se niega a cambiar la ley. Por ejemplo, el Restatement of Torts limita la exposición por error negligente en los datos a los casos que involucran al destinatario e incluso a la "pérdida pecuniaria" que los tribunales generalmente interpretan como daños directos.

Ilustración 3: Dow distribuye información general del mercado de valores a través de periódicos y en línea por \$ 5 por hora o \$ 1 por copia. Dupond revisa la información en línea y confía en él para comercializar 1 millón de acciones de Acme a un precio que causó una pérdida de \$ 10 millones porque los datos eran incorrectos. Si Dupond estuviera en una relación de dependencia especial de Dow, la pérdida consecuente sería recuperable. En este contenido publicado, Dupond no puede recuperar la pérdida resultante.

Ilustración 4: Disney licencia una película a Vision. Vision muestra la película a través de un contrato de acceso en línea. Un espectador que paga cinco dólares está commocionado por la violencia y pasa una semana sin dormir. Ese miembro de la audiencia no debería tener ningún tipo de recuperación, pero si puede demostrar que hubo una infracción, la persona no podría recuperar la pérdida resultante, ya que se trata de contenido publicado. Si existe la responsabilidad, existe solo bajo la ley de responsabilidad extracontractual.

7. Daños especulativos. El artículo no requiere pruebas con absoluta certeza o precisión matemática. De acuerdo con el principio subyacente del Artículo 1 de que existe una administración liberal de los recursos de esta Ley, los remedios deben administrarse de manera razonable. Sin embargo, esto no permite la recuperación de pérdidas especulativas o altamente inciertas y, por lo tanto, no probadas. Ver la Reexpresión (Segunda) de los Contratos 352 ("Los daños no son recuperables por pérdidas más allá del monto que la evidencia permita establecer con una certeza razonable"). No se pretende ningún cambio en la ley sobre este tema; los tribunales deben seguir aplicando las normas ordinarias de imparcialidad y evaluación de la prueba. Para ver una ilustración en una transacción de información, consulte Freund v. Washington Square Press, Inc. , 34 NY2d 379, 357 NYS2d 857, 314 NE2d 419 (1974) ("[El demandante] el interés de expectativa en las regalías ... era especulativo. [Él] no proporcionó una base estable para una estimación razonable de regalías que se habría ganado si el acusado no hubiera incumplido su promesa de publicación. [El] reclamo de regalías fracasa por incertidumbre").

8 . Daños consecuenciales desproporcionados. La subsección (d) limita cualquier adjudicación de daños consecuentes a cualquiera de las partes a una cantidad que no sea desproporcionadamente desproporcionada con respecto al riesgo asumido por esa parte en el contrato. Lo que es desproporcionado, por supuesto, depende de las circunstancias y de las obligaciones que la parte acordó realizar. Por ejemplo, una parte que acuerda proteger y no divulgar el material confidencial de la otra parte no puede alegar que las pérdidas causadas por su divulgación son desproporcionadas con respecto al riesgo asumido, ya que el acuerdo en sí mismo refleja una conciencia del valor del material confidencial. Por otro lado, una transacción por un artículo de diez centavos de información que causa una pérdida multimillonaria,

SECCIÓN 2B-708. LOS DAÑOS DEL LICENCIANTE.

(a) Sujeto a la subsección (b), a salvo que se disponga lo contrario en la subsección (b), para un incumplimiento material del contrato por un licenciatario, el licenciatario puede recuperar como indemnización por daños y perjuicios por la infracción particular o, en su caso, contrato completo, la suma de lo siguiente:

(1) como daños [directos] [generales], el valor de los honorarios del contrato acumulados y no pagados y u otra contraprestación obtenida pero no recibida por cualquier rendimiento prestado por el licenciatario respecto del cual el licenciatario no haya recibido la contraprestación contractual, más:

(A) el valor actual del total de los honorarios del contrato no acumulados o y otra contraprestación requerida por la duración restante del contrato, término ordinario, menos el valor presente de los gastos ahorrados como resultado de la violación del licenciatario;

(B) el valor presente de los beneficios, incluido el costo general, que el licenciatario habría recibido en la aceptación y el pago total por el desempeño que debía entregarse al licenciatario según el contrato y fue aceptado pero no aceptado o entregado al licenciatario debido a una negación indebida o indebida o al rechazo del contrato; o

(C) daños calculados de conformidad con la Sección 2B-707; y

(2) el valor actual de cualquier daño consecuente e incidental ~~, según lo permitido por este artículo,~~ determinado a partir de la fecha de entrada de la sentencia.

- (b) Si el incumplimiento de contrato posibilita una transacción sustitutoria concerniente a la misma información o derechos de propiedad informativa que no hubiera sido posible en ausencia de incumplimiento, los daños en los incisos (a) (1) (A) y (a) (1) (B) debe reducirse teniendo en cuenta:
- (1) debido a los ingresos netos de cualquier transacción sustituta real; o
 - (2) o el valor de mercado de una transacción sustituta fue posible debido a la infracción, menos los costos de la transacción sustituta.
- (c) La fecha para determinar el valor presente de los honorarios contractuales sin contraprestación, la contraprestación o ganancia, y la fecha para determinar la suma de honorarios contractuales acumulados o el valor de la contraprestación ganada bajo la subsección (a) son los siguientes:
- (1) si la habilitación inicial de uso nunca ocurrió, la fecha del incumplimiento del contrato;
 - (2) si el licenciatario cancela y suspende el derecho de posesión o uso, la fecha en que el licenciatario ya no tenía la capacidad real de usar la información o los derechos de propiedad informativos; o
 - (3) si los derechos contractuales del licenciatario no fueron cancelados o suspendidos por el licenciatario como resultado de la violación, la fecha de la entrada de la sentencia.
- (d) En la medida necesaria para obtener una recuperación completa, un licenciatario puede usar cualquier combinación de daños provistos en la subsección (a).

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-528; Sección 2-708.

Referencias cruzadas de definiciones: "Información": Sección 2B-102; "Licenciatario": Sección 2B-102; "Licenciatario": Sección 2B-102; "Valor presente": Sección 2B-102;

Nota del reportero:

1. Enfoque general. Esta sección otorga al licenciatario el derecho de elegir los daños bajo las tres medidas descritas en (a). Cada fórmula está sujeta a la subsección (b) que reduce la recuperación por el monto realizado mediante una transacción sustituta hecha posible por la infracción. El enfoque básico asume que la parte perjudicada elige el método de cálculo, sujeto a revisión judicial sobre si la elección sustancialmente compensa o permite la doble recuperación. No se indica ningún orden de preferencia para las tres opciones.

2. Efecto del carácter intangible de la materia. Los recursos del licenciatario se formulan de una manera que difiere de los disponibles para los vendedores según el Artículo 2. La diferencia más significativa radica en el reconocimiento del carácter intangible de la información y el valor. El artículo 2 se centra en la fórmula de daños y perjuicios sobre la suposición de que la pérdida del vendedor se refiere a la disposición del artículo particular (bienes) y recupera medidas mediante: 1) precio del contrato en comparación con el precio de reventa, o 2) precio del contrato en comparación con el precio del mercado reventa hipotética). Proporciona un remedio de volumen perdido como una regla de fondo si los demás no compensan adecuadamente.

Para los activos de información, la copia (elemento) en particular no es el enfoque de la operación. Dada su capacidad para ser recreada fácil y rápidamente, con poco costo, los activos de información son los principales candidatos para la evaluación de daños, concentrándose en el rendimiento neto o la ganancia perdida para el licenciatario y, según el marco del Artículo 2, este sería el resultado más probable. El artículo 2B reconoce la diferencia en bienes e información y mide la fórmula para determinar la pérdida de una manera que refleje este hecho. En lugar del enfoque rígido del contrato de reventa o contratación en el mercado, esta sección se centra en la tarifa del contrato y los beneficios perdidos del licenciatario y establece que si las transacciones de sustituto son posibles por el incumplimiento, se les dará consideración para reducir los daños.

3. Enfoques de cálculo. Las fórmulas de daños básicos requieren la consideración de la subsección (a) y la subsección (b). Producen los siguientes resultados:

a. Honorarios acumulados y consideración. La subsección (a) (1) reconoce el principio obvio de que el licenciatario agraviado tiene derecho a recuperar cualquier tarifa acumulada o no pagada o el valor de otra

contraprestación debida por la información o servicios realmente entregados. Este elemento de recuperación se aplica a todos los tres formatos computacionales. Las tarifas se refieren a daños directos (generales). La consideración a la que se hace referencia es la compensación acordada, no a los posibles beneficios que la parte esperaba de usar la información (una forma de daños consecuentes).

segundo. Medición de otros daños directos. Esta sección describe tres enfoques para determinar los daños directos además de las tarifas no pagadas.

A. Recuperación medida por la tarifa del contrato. La subsección (a) (1) (A) describe una recuperación medida por el valor *presente* de las cuotas contractuales no acumuladas (por ejemplo, futuras) y otras consideraciones. Este estándar del contrato es paralelo al enfoque del precio del contrato en el Artículo 2, pero también requiere que la tarifa del contrato se reduzca en la cantidad de los gastos ahorrados en virtud de la infracción. La subsección (c) indica el momento en que se determina el valor actual.

yo. Certeza. Las tarifas contractuales futuras u otras consideraciones deben ser probadas con suficiente certeza para permitir la recuperación. Vea la sección 2b-707. Este artículo retiene el concepto de ley general de que los daños especulativos no son recuperables. Esto es especialmente importante en transacciones de información y licencias en general, muchas de las cuales reflejan un flujo de pago futuro basado en regalías con cargo a las futuras ventas, uso o respuesta del mercado. Si estos no pueden predecirse y probarse adecuadamente, no se debe permitir ninguna recuperación. De manera similar, muchas transacciones involucran tarifas de "regalías flotantes". Si las tarifas están probadas y no son especulativas, la recuperación es apropiada bajo este o cualquier otro estándar de daños. Si no pueden probarse, entonces la recuperación no es apropiada.*y en todo el derecho común. Restablecimiento (segundo) de los contratos § 352.*

ii. Transacción sustituta. La recuperación de la tarifa del contrato debe reducirse mediante el producto de una transacción sustitutiva consistente con la subsección (b). La teoría aquí representa una aplicación específica del concepto general de mitigación. Este enfoque de asignación debido es apropiado en este contexto debido a la naturaleza del tema y la variedad de circunstancias cubiertas. Un lenguaje similar está en la actualización.

La transacción sustituta debe haber sido posible por el incumplimiento. Así, por ejemplo, en caso de incumplimiento de un contrato de acceso por parte del licenciatario, el concepto de transacción sustitutiva no reduciría la recuperación si el licenciatario tuviera una capacidad esencialmente ilimitada para permitir el acceso a terceros. Si bien puede ocurrir un nuevo contrato de acceso después del incumplimiento, el incumplimiento no lo hizo posible: la nueva licencia habría ocurrido con o sin la infracción. Por otro lado, el incumplimiento y cancelación de una licencia que otorgue el derecho exclusivo de mostrar un trabajo digital en un área geográfica particular puede permitir una nueva licencia para esa área, que podría aplicarse para reducir la recuperación.

Si el incumplimiento posibilita una transacción sustituta, pero no ocurre tal transacción, la recuperación se reduciría bajo el deber general de mitigar. Sin embargo, en caso de no mitigarse realizando una transacción sustituta hecha posible por la infracción, es apropiado reducir la recuperación por el valor de mercado comprobado del sustituto que podría haber ocurrido. Al igual que con el estándar de transacción real, el valor de mercado de un sustituto hipotético solo se considerará en la reducción de la recuperación si el incumplimiento fue posible por el incumplimiento. No es suficiente simplemente mostrar que se ha producido o podría haber ocurrido una segunda transacción.

B. Recuperación medida por ganancias perdidas. La subsección (a) (1) (B) proporciona como alternativa que las pérdidas pueden medirse por la pérdida de beneficios causada por la no aceptación del desempeño o por el rechazo del contrato. El cálculo de los beneficios que se habrían producido en caso de ejecución necesariamente tendría en cuenta los gastos de ejecución del licenciatario. Los tribunales al tratar el cómputo de la pérdida bajo esta norma deberían referirse a los casos de ley común que involucran la recuperación de la licencia ya los casos bajo el concepto de lucro cesante en el Artículo 2. Sin embargo, a diferencia del Artículo 2, la aplicación de esta norma no requiere prueba de que las normas alternativas son inadecuado para compensar al licenciatario. La parte lesionada puede elegir el método de cálculo.

Como en el estándar de la tarifa del contrato, los beneficios perdidos deben ser probados con una certeza razonable y no meramente especulativa. No se pretende ningún cambio en la ley y este artículo adopta el

concepto de derecho consuetudinario general y UCC sobre prueba con certeza razonable. Restablecimiento (segundo) de los contratos § 352.

De manera similar, la recuperación está sujeta tanto a los efectos limitantes del concepto de transacción sustitutiva como a la obligación general de mitigar. Véase, p. Ej., Krafsur v. UOP, (Refinería de El Paso), 196 BR 58 (Bankr. WD Tex. 1996) (discutiendo sobre la aplicación del concepto de transacción sustitutiva en un reclamo de lucro cesante relacionado con una licencia).

C. Medición en el curso ordinario. La subsección (a) (1) (C) reconoce que la diversidad de contextos presentes en este campo hace que las fórmulas específicas sean útiles, pero potencialmente inaplicables en algunos casos. Permite la recuperación bajo la medición general establecida en la Sección 2B-707.

do. Daños consecuenciales e incidentales. El licenciante también tiene derecho, en un caso apropiado, a recuperar los daños consecuentes e incidentales. El derecho a recuperar pérdidas consecuentes se establece en el common law por el incumplimiento de una licencia. Véase Universal Gym Equipment, Inc. v. Erwa Exercise Equipment Ltd., 827 F.2d 1542 (Fed. Cir. 1987) ("Universal tenía derecho a recuperar las ganancias que perdió como resultado de la violación [del demandado] ... el tribunal se comprometió correctamente a determinar (1) cuál de las ventas que el [demandado] hizo después de que el acuerdo fue rescindido habría sido hecha por Universal si [el demandado] no hubiera violado esa disposición y (2) el beneficio Universal hubiera hecho sobre esas ventas ."); United States Naval Institute v. Charter Comm., 936 F.2d 692 (2d Cir. 1991) (publicación prematura titulada licenciante para lucro cesante). Véase también Restablecimiento (segundo) de los contratos § 347; Convención de la ONU sobre Ventas Internacionales de Bienes art. 74

Para daños consecuentes, los valores presentes se miden a partir de la fecha de entrada de la sentencia. La sección distingue entre las tarifas de los contratos y las regalías por un lado (como daños directos) y los daños consecuentes por el otro. En cuanto a los daños directos, a menudo se requerirá una distinción entre cuándo se acumula una tarifa y cuándo no se acumula una tarifa. Las disposiciones de la subsección (c) brindan orientación sobre este tema, haciendo que el cómputo de las comisiones acumuladas y no acumuladas se produzca en la misma fecha.

4. Situaciones ilustrativas.

Ilustración 1: Chambers acepta suministrar un disco maestro de su software a Wilson y permitirle a Wilson fabricar y distribuir 10.000 copias en un mercado mayorista. Esta es una licencia no exclusiva. La tarifa de la licencia es de \$ 1 millón. El costo del disco maestro es de \$ 5. Wilson rechaza el disco y repudia el contrato. Bajo (a) (1) (A), Chambers recupera \$ 1 millón menos los \$ 5, como también se reduce por la debida asignación para (1) cualquier transacción sustituta hecha posible por este incumplimiento, y (2) por cualquier falla en mitigar. La creación de otra licencia de 10,000 copias puede o no constituir un sustituto bajo la subsección (b) dependiendo de si esta licencia fue posible debido a la infracción o simplemente fue otra transacción que ocurriría en cualquier caso.

Ilustración 2: Igual que en la Ilustración 1, excepto que el contrato requiere que Chambers entregue manuales, cajas y otros materiales para que Wilson distribuya las copias. El costo de estos materiales es de aproximadamente \$ 800,000. Los ahorros de \$ 800,000 se deducen del \$ 1 millón. Al hacer el "debido descuento" para cualquier transacción sustituta, un tribunal debe tener en cuenta que este ajuste de gastos refleja algún ajuste a la transacción alternativa.

Ilustración 3: Igual que la Ilustración 1, pero la licencia era una licencia **exclusiva en todo el mundo**. En el incumplimiento, Chambers otorga una licencia idéntica a Second por una tarifa de \$ 900,000. Esta transacción fue posible porque la primera fue cancelada. La recuperación de cámaras es de \$ 100,000 menos cualquier ahorro de costos neto no contabilizado en la segunda transacción.

Ilustración 4: Parkins otorga una licencia exclusiva de EE. UU. A Telemart para distribuir copias de la enciclopedia digital con derechos de autor de Parkins. Esta es una licencia de diez años a \$ 50,000 por año. En el año 2, las infracciones de Telemart y Parkins cancelan. Su recuperación es el valor presente de las tarifas contractuales restantes con la debida autorización para las transacciones sustitutivas (si las hay) disponibles en virtud de la infracción y sujetas a un deber de mitigación. Dado que la licencia era exclusiva, Parkins debe reducir su recuperación mediante la devolución de cualquier licencia alternativa para la distribución de la enciclopedia.

Ilustración 5. El productor recibe una promesa de que se le pagará \$ 10,000 por información que costó \$ 1,000 y un compromiso de un 3% de regalías por cualquier venta de copias. El licenciatario repudia el contrato. Como daños directos, el productor recibe \$ 10,000 menos cualquier gasto ahorrado. La posible regalía futura solo se puede recuperar si se demuestra con una certeza razonable.

Ilustración 6: una licencia de cinco años requiere que Sony pague una regalía de \$ 5 a Smith por cada copia del videojuego que produce a partir de una copia maestra. Los pagos son mensuales. Después de tres meses de falta de pago, Smith notifica a Sony que está cancelando la licencia. Suponga que se acumulan \$ 50,000 de regalías cada mes. En (c) (2), la fecha para distinguir los honorarios acumulados y no acumulados es cuando Sony ya no tenía la posesión o la capacidad de continuar el uso de la información. Supongamos que devolvió el disco maestro al final del mes 3. Los honorarios acumulados son de \$ 150,000, mientras que los honorarios no acumulados (si pueden ser probados de manera confiable) son \$ 50,000 veces los 57 meses restantes de la licencia, otorgados al valor actual al final del tercer mes

5. Recursos bajo otra ley. El licenciante puede tener recursos bajo otra ley. La principal alternativa es la ley de propiedad intelectual. El incumplimiento por parte del titular de la licencia introduce la posibilidad de un reclamo por infracción si (a) el incumplimiento da como resultado la cancelación (rescisión) de la licencia y la conducta continuada del licenciatario es incompatible con los derechos de propiedad del licenciante, o (b) el incumplimiento consiste en actuar fuera del alcance de la licencia y en violación del derecho de propiedad intelectual. Véase Schoenberg v. Shapolsky Publishers, Inc. , 971 F.2d 926 (2d Cir. 1992); Costello Publishing Co. v. Rotelle , 670 F.2d 1035, 1045 (DC Cir. 1981); Kamakazi Music Corp. v. Robbins Music Corp. , 684 F.2d 228, 230 (2d Cir. 1982); Rano v. Sipa Press , 987 F.2d 580 (9^a Cir. 1993); Costello Publishing Co. v. Rotelle , 670 F.2d 1035, 1045 (DC Cir. 1981).

Los licenciantes a menudo optan por remedios de propiedad intelectual, en lugar de contratar remedios bajo la ley actual porque la recuperación es a menudo mayor y los estándares de daños están más claramente definidos. Los remedios federales de propiedad intelectual no previenen o desplazan las disposiciones de los remedios del contrato, ya que tratan con diferentes asuntos. Los dos remedios pueden plantear problemas de recuperación dual en algunos casos. El principio general es que todos los remedios son acumulativos, excepto que la doble recuperación no está permitida. Ver Harris Market Research v. Marshall Marketing & Communications, Inc. , 948 F.2d 1518 (10^o Cir. 1991); Paramount Pictures Corp. v. Metro Program Network , Inc., 962 F.2d 775 (8^o Cir. 1992).

SECCIÓN 2B-709. LOS DAÑOS DEL LICENCIATARIO.

(a) Sujeto a la subsección (b), sobre el incumplimiento material del contrato por parte de un licenciante, el licenciatario puede recuperar como indemnización por daños y perjuicios por el incumplimiento particular, o, en su caso, por todo el contrato, la suma de lo siguiente:

(1) como daño [directo] [general], el valor de cualquier pago realizado y u otra contraprestación otorgada al licenciante por una prestación que no se ha prestado, más:

(A) el valor actual, a partir de la fecha de incumplimiento, del valor de mercado del rendimiento no proporcionado, menos la tarifa del contrato y / o el valor de otra contraprestación contractual por dicho rendimiento;

(B) daños calculados de conformidad con la Sección 2B-707; o

(C) si el titular de la licencia ha aceptado el desempeño del licenciante y no ha revocado la aceptación, el valor presente, en el momento y lugar de ejecución, de la diferencia entre el valor de la actuación aceptada y el valor de la actuación si hubiera no ha habido falta de conformidad, que no excederá la tarifa contractual acordada u otra contraprestación contractual requerida para el desempeño; y

(2) el valor actual de los daños incidentales y consecuentes ,según lo permitido en este artículo, resultante del incumplimiento a la fecha de la entrada de la sentencia.

(b) El monto de los daños calculados bajo la subsección (a) debe reducirse por:

(1) por gastos evitados como resultado del incumplimiento; y

(2) si no se prevé un rendimiento adicional bajo el acuerdo, por las tarifas contractuales no pagadas por el desempeño del licenciante que haya recibido el licenciatario.

(c) El valor de mercado en esta sección se determina a partir del momento y lugar del desempeño. El peso debido debe otorgarse a cualquier transacción sustituta que el concesionario haya tenido en cuenta en

función de la medida en que la transacción sustituta involucró términos contractuales, desempeño e información y derechos de propiedad informativos que fueron similares en términos, calidad y carácter a el rendimiento acordado.

(d) En la medida necesaria para obtener una recuperación completa, un licenciatario puede usar cualquier combinación de las medidas de daños provistas en la subsección (a).

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-518; Sección 2A-519 (1) (2). Revisado.

Referencias cruzadas de definiciones: "Daños consecuentes": Sección 2B-102. "Tarifa del contrato": Sección 2B-102. "Daños directos": Sección 2B-102. "Daños incidentales": Sección 2B-102. "Licenciatario": Sección 2B-102. "Licenciatante": Sección 2B-102. "Incumplimiento de material": Sección 2B-109. "Valor presente": Sección 2B-102.

Notas del reportero:

1. Estructura general. Al igual que con los recursos del licenciatante, esta sección le permite al licenciatario elegir entre alternativas que se ajusten a sus circunstancias. La elección está sujeta solo a la prohibición de recuperación doble y al derecho de resumen del tribunal para prevenir una recuperación excesiva bajo la Sección 2B-701. Debido a los diversos problemas que pueden estar involucrados en el incumplimiento de una licencia, la estructura más restringida de los recursos del Artículo 2 para un licenciatario (comprador) no es apropiada. El artículo 2B hace que la elección del remedio sea más amplia y elimina la jerarquía utilizada en el actual Artículo 2. Sin embargo, conserva gran parte del marco conceptual presente en el Artículo 2, preservando el valor de mercado y cubriendo los enfoques de los daños informáticos.

2. Enfoques computacionales.

a. Recuperación de tarifas. La subsección (a) (1) confirma la premisa simple de que, en caso de incumplimiento, el licenciatario tiene derecho a recuperar cualquier tarifa pagada por el desempeño que no se recibió. Este derecho se aplica a todos los métodos opcionales de prueba de pérdida. No se proporcionó rendimiento si el licenciatante no realiza una entrega requerida, lo rechaza, el licenciatario rechaza o justifica legítimamente la aceptación, o si el desempeño fue ejecutorio en el momento en que el titular de la licencia lo canceló justificadamente.

segundo. Fórmulas de cómputo. La subsección (a) proporciona tres métodos alternativos para calcular otros daños directos. Estos son opcionales a elección del licenciatario, sujetos a conceptos de mitigación y a la capacidad de un tribunal de limitar un remedio en la medida en que provoque un exceso de compensación sustancial. Sección 2B-701.

A. Mercado y cobertura. La subsección (a) (1) (A), cuando se lee en relación con la subsección (b) y (c), es paralela a los conceptos del Artículo 2 de daños computacionales al comparar el precio del contrato con el valor de mercado del desempeño no recibido o al costo de cobertura Reemplazando ese rendimiento con un sustituto. Se basa en la suposición de que la parte incumplidora también devolverá las tarifas contractuales ya recibidas por ese desempeño.

La subsección permite la recuperación basada en la diferencia entre el costo del contrato y el "valor de mercado" del desempeño, menos los gastos ahorrados en virtud de incumplimiento (inciso (b)). Debido a las variaciones en los términos y el contenido encontrados en las transacciones de información y al hecho de que muchos productos de información son por definición únicos, la fórmula no establece un remedio específico de "cobertura". Más bien, la subsección (c) reconoce el derecho de cobertura y establece que el "valor de mercado" del desempeño se determina otorgando el debido peso a la información u otro desempeño obtenido como cobertura para el desempeño prometido, pero no entregado. Si la cubierta implica una copia de la misma información bajo los mismos términos de licencia, el costo de esa cobertura identifica el valor de mercado del rendimiento no entregado. Cuando haya diferencias en los términos de la licencia sobre el contenido o el rendimiento de la información, el tribunal contabilizará las diferencias, ya sea al aumentar o disminuir el valor en dólares contra el cual se compara la tarifa del contrato. El hecho de no realizar una transacción alternativa no impide la recuperación a menos que afecte a los conceptos de mitigación. Este enfoque general se basa en la estructura de recursos en el Artículo 2A.

B. Medido de una forma razonable. La subsección (a) (1) (B) autoriza al licenciatario a calcular los daños de manera razonable según el remedio general de la Sección 2B-707. La intención es proporcionar una respuesta a las muchas situaciones que no pueden predecirse por completo de antemano e instruir a las partes y a los tribunales a confiar en estándares razonables de pérdida de la computadora cuando sea apropiado.

C. Valor del rendimiento entregado. La subsección (a) (1) (C) está limitada a los casos en los que la infracción se relaciona con el desempeño que se ha entregado y aceptado. Es similar al actual Artículo 2-714. El límite estándar daña directamente por la tarifa del contrato para el desempeño. La recuperación de las pérdidas en exceso de esa cantidad está en la naturaleza de la recuperación consecuente del daño.

Como regla general, el valor del rendimiento como sería en ausencia de un defecto, se centra en el valor de mercado de la propiedad que con mayor frecuencia es igual al precio acordado. Este artículo rechaza el enfoque de los pocos tribunales que computan los daños directos que representan los posibles beneficios percibidos por el uso, un concepto más apropiadamente implicado en el cálculo de los daños emergentes. Véase Chatlos Systems, Inc. v. National Cash Register Corp., 670 F.2d 1304 (3º Cir. 1980). Sin embargo, esta sección permite la recuperación basada en el costo de las reparaciones para llevar el producto a la calidad representada o garantizada. Fargo Machine & Tool Co. vs. Kearney & Trecker Corp., 428 F. Supp. 364 (ED Mich.).

do. Daños consecuenciales e incidentales. El titular de la licencia también puede recuperar daños incidentales y consecuentes en un caso apropiado. Si se demuestra con una certeza razonable, los daños pueden incluir ganancias perdidas en este contexto. Véase Western Geographic Co. of America v. Bolt Associates, 584 F.2d 1164 (2d Cir. 1978); Cohn v. Rosenfeld, 733 F.2d 625 (9º Cir. 1984); Ostano Commerzanstalt v. Telewide Sys., Inc., 880 F.2d 642 (2d Cir. 1989); Fen Hin Chow Enterprises, Ltd. v. Porelon, Inc., 874 F.2d 1107 (6º Cir. 1989). Compare William B. Tanner Co., Inc. v. WIOO, Inc., 528 F.2d 262 (3ro. Cir. 1975) (ganancias perdidas no probadas).

3. Casos ilustrativos.

Ilustración 1: Amoco contrata una licencia de 1.000 personas para el software de base de datos de Meed. La tarifa del contrato es de \$ 500,000 en pago inicial y \$ 10,000 por cada mes de uso. El plazo del contrato es de dos años. Amoco realiza el primer pago, pero Meed no ofrece un sistema funcional. Amoco cancela el contrato y obtiene un sistema de base de datos sustituto en virtud de un contrato de tres años por \$ 400,000 y \$ 9,000 por mes. Según la subsección (a) (1) (A), tiene derecho a la devolución del pago de \$ 500,000 más la recuperación de la diferencia entre el precio del contrato (\$ 240,000 calculado al valor actual) y el precio de mercado del software. El tribunal debe considerar en qué medida esta segunda transacción mide el valor de mercado aplicable al contrato de Meed. El problema implicaría los términos de la licencia,

Ilustración 2: Los mismos hechos que en la Ilustración 1, pero Amoco obtiene una licencia para el software Meed de un distribuidor autorizado (Jones) por una tarifa inicial de \$ 600,000 bajo otros términos idénticos al contrato de Meed. La nueva licencia tiene el debido peso en el cálculo (a) (1) (A) y, en este caso, los controles. La cuestión de la similitud es la misma, pero dar el debido peso a esta transacción alternativa utilizará esta licencia para definir el mercado valor, dando a Amoco la recuperación de su pago inicial, la diferencia de \$ 100,000, y cualquier daño incidental o consecuente.

Ilustración 3: Suponga que, en lugar de estar completamente defectuoso, el sistema de base de datos carece de un elemento prometido. Si bien Amoco podría rechazar el software, elige aceptar la licencia del software y comienza a realizarlo. Se demanda por daños. Los daños directos se calculan según la subsección (a) (1) (B) o (a) (1) (C). En (C), el problema es establecer la diferencia de valor entre un sistema apropiado y el que se entrega. Suponga que la diferencia se mide en \$ 150,000. Amoco recupera esa cantidad como daños directos, junto con cualquier daño incidental o consecuente.

SECCIÓN 2B-710. COMPENSACIÓN.

- (a) Salvo disposición en contrario en la subsección (b), una parte perjudicada, al notificar a la parte en incumplimiento de su intención de hacerlo, puede deducir de la totalidad o parte de los daños resultantes de cualquier incumplimiento del contrato cualquier parte de los pagos aún vencidos bajo el mismo contrato.
- (b) Si una violación del contrato no es material, una parte perjudicada puede ejercer sus derechos según la subsección (a) solo si el acuerdo no requiere un desempeño afirmativo adicional por parte de la otra parte y el monto de los daños deducidos puede ser fácilmente liquidado bajo la acuerdo.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2-717. Revisado.

Acción del comité

a. Discutido en junio de 1997; requisito de notificación previa sugerido.

Nota del reportero:

1. Estándar básico. La subsección (a) sigue el lenguaje del Artículo 2 y el Artículo 2A, permitiendo el resarcimiento a cualquiera de las partes a la luz del hecho de que las corrientes de pago desde las cuales se pueden recuperar las pérdidas pueden fluir en cualquier dirección en una transacción del Artículo 2B. Esta es una forma de autoayuda. La parte lesionada puede emplear la autoayuda al disminuir la cantidad que paga según el contrato.

2. Incumplimientos no materiales. La subsección (b) limita la regla de recuperación en casos de incumplimiento no material que involucre contratos de desempeño en curso. El artículo 2 no trata de esto porque generalmente no se centra en los contratos en curso ni reconoce una distinción entre incumplimiento material y no material.

[DO. Performance Remedies]

SECCIÓN 2B-711. DESEMPEÑO ESPECÍFICO.

(a) Un tribunal puede dictar un decreto de cumplimiento específico de cualquier obligación, que no sea la obligación de pagar por la información o servicios ya recibidos, si:

(1) el acuerdo prevé expresamente ese recurso y una orden de ejecución específica no constituirá una carga administrativa indebida para el tribunal; o

(2) el contrato no era para servicios personales, pero el desempeño acordado es único y la compensación monetaria sería inadecuada.

(b) Un decreto para un desempeño específico puede contener cualquier término y condición que el tribunal considere justo, pero debe proporcionar garantías adecuadas consistentes con los términos del contrato para proteger la información confidencial y los derechos de propiedad informativos de la parte encargada de realizar.

(c) Una parte perjudicada tiene derecho a recuperar ~~copias de la información que se transferirá a la propiedad de la misma si la información existe en una forma que pueda ser transferida y, después de esfuerzos razonables, la parte perjudicada no puede realizar una cobertura razonable en un precio razonable y de manera razonable o las circunstancias indican que un esfuerzo por obtener cobertura sería inútil.~~

Fuente de ley uniforme: 2A-521. Sección 2-716. Revisado.

Acción del Comité:

a. Discutido sin cambios sustantivos en junio de 1997.

Notas para este borrador: editado para mayor claridad. Se eliminó la subsección (c): era redundante o creaba una restricción de límite inadecuada en los derechos de una licencia.

Notas del reportero:

1. Contratado por remedio. La subsección (a) permite a las partes contratar un desempeño específico, siempre que un tribunal pueda administrar ese remedio. Esto es consistente con el enfoque general de este artículo para respaldar la libertad de contrato. Sin embargo, el principio excluye la obligación de pagar un arancel, ya que esto es esencialmente equivalente a una sentencia monetaria y no es relevante para el principio de elección de recurso de un contrato.

2. Remedio Judicial. La subsección (a) (2) establece el estándar sustantivo para un desempeño específico basado en la naturaleza única del desempeño particular. La modificación dice: "Lo más significativo es la regla de que no se otorgará un cumplimiento específico o una medida cautelar si los daños son un remedio adecuado [para proteger el interés expectante de la parte lesionada]". Reexpresión (Segundo) de Contratos § 357, Nota introductoria.

El desempeño específico no puede solicitarse a un "contrato de servicios personales" a la luz de las preocupaciones sobre la imposición de mandatos judiciales que requieren trabajo o servicios por parte de un individuo. Excluir el desempeño específico del elemento de precio de un contrato evita crear una forma sustituta de procedimiento de desacato. Por supuesto, si existe una orden de ejecución específica que exija la transferencia de propiedad bajo una orden judicial, una obligación recíproca de pagar las tarifas pertinentes es una condición apropiada del decreto de desempeño específico.

El artículo 2 permite un desempeño específico "donde los bienes son únicos o en otras circunstancias apropiadas". UCC 2-716 (1). Los comentarios dicen: "sin pretender menoscabar en modo alguno el ejercicio de la sana discreción del tribunal en el asunto, este artículo busca promover una actitud más liberal que la que algunos tribunales han demostrado en relación con la ejecución específica de los contratos de venta". UCC § 2-716, comentario 1. Hay pocos casos que ordenan un desempeño específico en una venta de bienes, la mayoría de las veces sostiene que hay disponibles sustitutos adecuados o que las diferencias pueden ser compensadas por daños. El artículo 2A tiene una regla similar. § 2A-521.

En el derecho consuetudinario, a pesar del carácter a menudo único de los intangibles, el respeto por la propiedad de un licenciatario y los intereses de confidencialidad a menudo impiden el desempeño específico en la forma de permitir que el titular continúe el uso de la propiedad. Los tribunales a menudo dictaminan que un premio monetario se ajusta a las circunstancias, a menos que la necesidad de un acceso continuo sea convincente. Véase Lubrizol Enterprises, Inc. v. Richmond Metal Finishers, Inc., 756 F.2d 1043 (4º Cir. 1985); Johnson & Johnson Orthopedics, Inc. v. Minnesota Mining & Manufacturing Co., 715 F. Supp. 110 (D. Del. 1989). Muy pocos casos otorgan un desempeño específico en contratos relacionados con la información.

3. Acondicionamiento de la orden. La subsección (b) reconoce la discreción judicial, pero proporciona una protección importante para la información confidencial que es relevante tanto para el licenciatario como para el licenciatario. La sección emite el saldo a favor de una parte que no está obligada a realizar específicamente donde esa actuación pondría en peligro los intereses de la información confidencial de la parte. La confidencialidad y los intereses de propiedad intelectual deben tratarse adecuadamente en cualquier adjudicación de rendimiento específico.

SECCIÓN 2B-712. EL DERECHO DEL LICENCIATARIO A COMPLETARSE. En caso de incumplimiento del contrato por un licenciatario, un licenciatario agravado, en el ejercicio de un juicio comercial razonable con el fin de evitar la pérdida y la realización efectiva, puede completar la información e identificar la información del contrato, dejar de trabajar en la información, re-licenciar o disponer de él, o proceder de cualquier otra manera razonable. El licenciatario permanece vinculado por todos los términos del acuerdo sobre restricciones a la divulgación de información confidencial del licenciatario. y sus derechos bajo esta sección están sujetos a esas obligaciones. En cualquier caso, el licenciatario puede recuperar daños o buscar otros recursos.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-524 (2); 2-704 (2). Revisado.

Notas del reportero:

1. *Política básica.* Esta sección adopta una política tanto del artículo 2 como del artículo 2A. Un licenciatario que enfrenta una infracción material por parte del licenciatario mientras el trabajo está en proceso puede optar por completar el trabajo o no. Habiendo hecho la elección de buena fe y de una manera comercialmente razonable, el licenciatario tiene derecho a indemnización por daños y perjuicios y otros recursos medidos por la situación en que se encuentra siguiendo la elección. Si el licenciatario elige completar, el principio fundamental es que el cesionario no debe verse perjudicado por el trabajo adicional que esa decisión conlleva. Ver artículo 2A-524 (2).

2. Esta sección no utiliza el lenguaje en el Artículo 2 y el Artículo 2A que se refiere al derecho de un vendedor a identificar bienes en el contrato o a tratar mercancías "demostrablemente previstas" para el contrato como un tema de reventa incluso si no se han terminado en el momento del incumplimiento. Estas secciones siguen una política similar a la adoptada aquí, pero tratan sobre hechos específicamente relacionados con transacciones en bienes. Los derechos implícitos en el otro idioma, en la medida que sea apropiado, están cubiertos dentro del tema general en esta sección. Identificar y completar los intangibles será inapropiado ya que la mayoría de los intangibles tienen un número infinito de transferencias contenidas o disponibles con respecto a un fondo de información. La reventa como forma de aliviar la pérdida a menudo es inapropiada.

SECCIÓN 2B-713. DERECHO DEL LICENCIATARIO DE CONTINUAR EL USO. En caso de incumplimiento del contrato por parte de un licenciatario, el licenciatario que no ha cancelado puede continuar utilizando la información y los derechos de propiedad informativa en virtud del contrato. Si el licenciatario elige continuar usando la información o los derechos, se aplican las siguientes reglas:

(1) Salvo que se estipule lo contrario en los párrafos (2) y (3), el licenciatario está obligado por todos los términos del acuerdo, incluidas las restricciones de uso contractual, divulgación y obligaciones de no competencia que de otro modo son exigibles bajo otra ley, y cualquier obligación de pagar tarifas contractuales o regalías.

(2) A menos que se exima de conformidad con la Sección 2B-606, sujeto a la Sección 2B-620, t el licenciatario puede buscar recursos por cualquier incumplimiento del contrato.

(3) Los derechos del licenciatario que no están sujetos a los recursos del licenciatario por incumplimiento siguen vigentes como si el licenciatario no hubiera incumplido, pero están sujetos a la reparación del licenciatario por incumplimiento del contrato.

Nota del reportero:

1. Derechos generales. Esta sección establece el derecho del titular a seguir usando y demandar por incumplimiento. Esto deriva de la decisión de aceptar un desempeño defectuoso y buscar recursos que no implican la cancelación del contrato.

2. Términos del contrato. Si el licenciatario opta por continuar su uso, queda sujeto a los términos del contrato como si no hubiera ocurrido un incumplimiento, excepto, por supuesto, por su derecho a un recurso por incumplimiento.

SECCIÓN 2B-714. DERECHO A DESCONTINUAR No obstante lo dispuesto en los artículos 2B-715 y 716, en un contrato de acceso, en caso de incumplimiento sustancial del contrato o si el acuerdo así lo prevé, una parte puede suspender todos los derechos contractuales de acceso por incumplimiento de la parte incumplidora o instruir directamente a cualquier tercero Persona que está ayudando a la ejecución del contrato a interrumpir su desempeño.

Notas del reportero:

1. Derecho a denegar el acceso. Esta sección trata sobre el derecho de una parte en un contrato de acceso a detener el desempeño en dos circunstancias significativas. La capacidad de actuar rápidamente en un contrato de acceso es potencialmente crítico para la capacidad de la parte para evitar el riesgo de responsabilidad continua, como podría ocurrir cuando la base de la infracción incluye el uso del sistema de acceso para distribuir material infractor, difamatorio o dañino. Corresponde a los principios actuales de derecho consuetudinario con respecto al acceso a las instalaciones, tratándolos como acuerdos sujetos a cancelación a voluntad por la parte que controla la instalación a menos que el contrato proporcione lo contrario. El derecho a descontinuar se reconoce en licencias cuya naturaleza básica implica un permiso contractual para acceder o usar un recurso propiedad o controlado por el licenciatario. En esos casos, el contrato se tratará como sujeto a la terminación de un testamento (incluso sin una violación). Véase *Ticketron Ltd. Partnership v. Flip Side, Inc.*, No. 92-C-0911, 1993 WESTLAW 214164 (ND Ill. 17 de junio de 1993) (terminación del acceso a los servicios de boletos a través de las instalaciones propiedad de los licenciatarios). Este derecho es independiente de las Secciones 2B-715 y 716.

En los casos en que la información disponible para el acceso es información de la parte infractora, los derechos de la parte infractora para recuperar la información están protegidos por otras disposiciones de este Artículo.

2. No está relacionado con el recobro de transferencias. Esta sección no crea un derecho para volver a realizar las transferencias ya realizadas, sino simplemente para detener el rendimiento futuro. El artículo 2 y el artículo 2A son similares en referencia al derecho del vendedor (arrendador) a detener la entrega de bienes en tránsito. Esta subsección deriva en parte de la Sección 2A-525 (1). No crea reglas especiales para la insolvencia. Los casos de insolvencia se tramitarán ya sea en la definición por contrato de infracción material o en las normas relativas a la inseguridad sobre el desempeño futuro. Esto concede menos derechos al cedente que el artículo 2 o 2A. Ambos dan derecho a detener el envío en caso de insolvencia descubierta.

SECCIÓN 2B-715. DERECHO A POSESIÓN Y PARA PREVENIR EL USO.

- (a) Al cancelar una licencia por incumplimiento del licenciatario, el licenciatario tiene derecho a:
- (1) el derecho a la posesión de todas las copias de la información suministrada por el licenciatario a la parte perjudicada de la parte en incumplimiento del contrato y todas las copias en posesión o control de la parte licenciada en caso de incumplimiento, ya sea entregadas o realizadas por es la parte infractora y cualquier otro material relacionado con esa información que el licenciatario debe devolver o entregar por contrato a la parte licenciatario en incumplimiento; y
- (2) el derecho a impedir el ejercicio continuo de los derechos en la información con licencia y los derechos de propiedad informativos proporcionados por el licenciatario de conformidad con el acuerdo. Parte incumplida por la parte perjudicada.
- (b) En un proceso judicial, un tribunal puede prohibir a la parte licenciada incumplimiento de contrato el uso continuado de la información y los derechos de propiedad informativos y puede ordenar que el licenciatario parte agraviada o un funcionario de la corte tome los pasos descritos en Sección 2B-6276. Si el acuerdo así lo establece, el tribunal puede exigir que la parte infractora reúna todas las copias de la información y cualquier otro material relacionado con ellas y las ponga a disposición del licenciatario en un lugar designado por esa parte que sea razonablemente conveniente para ambas partes .
- (c) A La parte agraviada tiene derecho a una audiencia judicial expedita sobre el alivio del prejuicio para hacer cumplir o proteger sus derechos bajo esta sección.
- (d) El derecho a la posesión bajo los incisos (a) y (b) no está disponible en la medida en que si la información, antes del incumplimiento del contrato y en el curso normal de desempeño bajo la licencia, fue alterada o mezclada para que la información ya no es razonablemente identificable.
- (e) El licenciatario que proporciona información a un licenciatario sujeto a restricciones contractuales sobre el uso de esa información tiene los derechos y está sujeto a las limitaciones de un licenciatario según esta Sección con respecto a la información que proporcionó.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 2A-525, 526; Sección 9-503.

Notas del reportero:

1. Alcance y política de la sección. Esta sección solo se aplica a las licencias y solo si la licencia se canceló por incumplimiento. Autoriza la acción judicial para hacer valer los derechos enunciados en la subsección (a), pero no autoriza por sí mismo la autoayuda de la parte agraviada. El derecho a la posesión y el control del uso de la información en manos de la otra parte en la práctica comercial puede correr en beneficio del licenciatario o el licenciatario. Esto es cierto porque en muchos entornos comerciales, el licenciatario proporciona información al licenciatario. El principio que otorga a la parte lesionada el derecho de recuperar y controlar el uso de su información no debe restringirse a un licenciatario.

Dentro de esta estructura, esta sección reconoce el derecho de la parte lesionada a recuperar la información e impedir que la otra parte lo use. Esto refleja la naturaleza condicional de la relación de licencia, lo que lo hace más análogo a un arrendamiento de bienes, que a una venta. Los remedios aquí son, en un contexto intangible, análogo a los remedios reconocidos en el Artículo 2A.

2. Derechos reconocidos. La subsección (a) reconoce dos derechos distintos para la parte lesionada. Puede obtener la posesión de todas las copias de la información y, cuando corresponda, obtener una orden judicial contra el uso posterior de la información. Esta combinación es necesaria para implementar plenamente la intención de que, en la cancelación de la licencia, la parte perjudicada tenga el pleno derecho de excluir otros beneficios a la parte incumplidora que resulte de la información con licencia. En muchos casos con contenido informativo, simplemente devolver todas las copias no logra ese resultado.

3. Audiencia agilizada. Para reducir la necesidad de autoayuda, la subsección (c) prevé el derecho a una audiencia acelerada para hacer cumplir los derechos o la posesión y la restricción de uso. No se ha hecho ningún esfuerzo para definir los contornos de lo que puede conllevar ese tiempo de audiencia. Sobre la base de la recomendación de varios Comisionados, el Comité debería considerar si ese derecho debería presentarse de manera más elaborada para alentar el recurso judicial, en lugar de los recursos de autoayuda.

4. Identificabilidad. Los derechos en virtud de 2B-715 fluyen de la naturaleza condicional de la transacción. Surge solo en el caso de una licencia y solo en caso de cancelación. Además, como se indica en la subsección (d), debe haber algo con referencia a qué derechos se pueden aplicar.

El derecho a la posesión de copias obviamente no puede existir en la medida en que las copias de la información no puedan identificarse porque se han mezclado. Esto se refiere, por ejemplo, a casos en los que los datos se entremezclan completamente con los datos de la otra parte y que la entremezcla se produce en el desempeño ordinario bajo la licencia. En tales casos, la recuperación es imposible debido al desempeño esperado de las partes bajo el contrato.

Se plantea un problema más difícil en relación con el derecho del licenciatario a evitar el uso. Por ejemplo, si la información de secreto comercial se proporcionó al licenciatario para un uso condicional bajo restricciones de uso, la capacidad de evitar un uso posterior depende exclusivamente de si una actividad particular puede identificarse como que implica la utilización de la información de la cancelación posterior. Si una imagen, marca registrada, nombre o material similar está incorporada e inseparable de otra propiedad de la parte en incumplimiento, eso no impide que la parte perjudicada evite el uso adicional de la información por la parte en incumplimiento. Por lo tanto, una licencia del personaje de "Mickey Mouse" que resulta en la colocación de esa imagen en un videojuego producido por la parte en incumplimiento no impide que la otra parte excluya el uso continuado de la imagen en los sombreros en el comercio.

SECCIÓN 2B-716. AYUDA DEL LICENCIANTE.

(a) Un licenciatario puede ejercer sus derechos bajo la Sección 2B-715 (a) sin un proceso judicial solo si esto puede hacerse sin:

- (1) sin una violación de la paz;
 - (2) y sin un riesgo previsible de lesiones personales o daños significativos a la información o propiedad que no sea la información con licencia ;y
 - (3) Además, cuando corresponda, de conformidad, el licenciatario debe cumplir con la subsección (b).
- (b) Si la información con licencia no es un contenido informativo, sino que se usa legítimamente en el proceso y es importante para ~~procesar otra información que posee el licenciatario o para operar~~ el negocio de la licencia de la parte incumplida, el licenciatario puede usar medios electrónicos ejercer sus derechos bajo la subsección (a) solo si:
- (1) la parte agraviada obtiene posesión física de una copia que el licenciatario obtiene sin violación de la paz y se utilizan los medios electrónicos con respecto a esa copia; o
 - (2) se cumplen las siguientes condiciones:

(A) un término en la licencia [que es visible] [a la cual la parte en violación del licenciatario manifiesta un asentimiento] autoriza el uso de medios electrónicos; y

(B) el licenciatario de la parte agraviada da aviso de una intención de ejercer el remedio en un registro:

- (i) a una persona designada por el contrato para este propósito o, en ausencia de una designación, a un alto funcionario, socio gerente o agente administrador de la parte en incumplimiento; y
- (ii) dentro del tiempo y forma especificados en el acuerdo o, a falta de acuerdo, no menos de diez 10 días hábiles antes de utilizar los medios electrónicos.

(c) Las partes mediante su acuerdo pueden especificar el momento, el método y la manera de notificar bajo la subsección (b) a menos que los términos sean manifiestamente irrazonables.

(d) Una parte en incumplimiento de la licencia tiene derecho a una audiencia acelerada para impugnar el derecho del licenciatario de la parte agraviada de proceder de conformidad con la subsección (b).

(e) Una acción que viole esta sección constituye un incumplimiento del contrato por la parte que toma el otorgante de la licencia de la acción a menos que la acción esté autorizada por otra ley.

(f) La parte que infringe el licenciatario no puede renunciar a las protecciones de esta sección antes del incumplimiento del contrato.

(a) Sujeto a la subsección (b), un licenciatante parte perjudicado puede ejercer sus derechos según la Sección 2B-715 (a) sin un proceso judicial si esto puede hacerse sin una violación de la paz y sin un riesgo previsible de lesión personal o significativo Daño a la información o a la propiedad que no sea la información con licencia.

(b) Este artículo no autoriza a una parte agraviada a proceder sin un proceso judicial por medios electrónicos, pero la parte puede hacerlo según lo permitido por otra ley.

Fuente de Ley Uniforme: Sección 9-503. Revisado.

Acción del Comité:

a. Considerado y sustancialmente revisado en enero de 1996.

segundo. Se retiró la moción para eliminar la sección y adoptar la alternativa B. Septiembre de 1997

re. Moción para respaldar un enfoque alternativo A, aprobado 10-1 (noviembre de 1997)

mi. Moción para hacer el riesgo de lesiones personales aplicable a todas las autoayudas, retirada.

F. Rechazó una moción para eliminar el derecho a una audiencia acelerada. Voto: 4-7 (noviembre de 1997)

gramo. Aprobó una moción para indicar que el plazo de la notificación es el especificado en el acuerdo o, a falta de términos específicos, un plazo no inferior a diez días antes del ejercicio del derecho. Votar: 10-0

marido. Adoptó una moción para que la persona a quien se le dé aviso sea la especificada en el acuerdo y, a falta de términos contractuales, una de las personas incluidas en la lista. Vote: 12 -1 (noviembre de 1997)

yo. Rechazó una moción de que los daños consecuentes bajo esta sección no pueden ser renunciados por contrato. Voto 5-7 (noviembre de 1997)

j. Rechazó una moción que otorga jurisdicción estatal a una parte extranjera que ejerce este derecho contra un residente del estado. Voto: 5 -7 (noviembre de 1997)

Notas para este borrador: Editado y reestructurado en base a los votos del Comité.

Notas del reportero:

1. Alcance de la sección. Esta sección trata sobre la recuperación de autoayuda y la "autoayuda electrónica". No trata con la interrupción de un contrato de acceso. Vea la sección 2B-714.

2. Autoayuda ordinaria. Una licencia es una transferencia condicional. La subsección (a) refleja ese hecho y establece un derecho de autoayuda consistente con remedios según el artículo 2A y el artículo 9 actuales. El derecho de autoayuda está limitado por 1) existe una violación suficiente para cancelar la licencia y 2) la capacidad para ejercer la autoayuda sin causar un "incumplimiento de la paz" o un riesgo previsible de lesiones personales o daños significativos a la información o a la propiedad que no sea la información con licencia.

Mientras que la subsección (a) reconoce el derecho de autoayuda en una licencia, coloca más restricciones sobre ese derecho general que existe en relación con los arrendamientos en virtud del Artículo 2A. Lo más importante es que el derecho existe solo si se cumplen las condiciones de la Sección 2B-715 (a), incluida la existencia de una violación que causó la cancelación de la licencia. En el artículo 2B, esto requiere un incumplimiento sustancial o una violación definida por acuerdo como suficiente para justificar la cancelación. En segundo lugar, si bien existe la limitación de "incumplimiento de la paz" en virtud del artículo 2A y el artículo 9, aquí se adopta el estándar adicional de "riesgo previsible".

3. Autoayuda electrónica: en general. La autoayuda electrónica se trata en la subsección (b). Este recurso existe porque la tecnología digital permite que un licenciatario use medios remotos para desactivar una copia de la información digital en caso de incumplimiento. Las provisiones son controvertidas. Esta Sección reconoce la disponibilidad de este remedio, pero en la Alternativa A se aplican severas restricciones a su ejercicio. Estas protecciones de licencia son muy superiores a las previstas en el Artículo 2A (arrendamientos) o en el Artículo 9 (intereses de seguridad), los cuales permiten a la parte lesionada recuperar la posesión haciendo que los bienes sean "inutilizables" sin tomar posesión si los bienes se usan en un comercio o negocio. Eso se puede hacer física o electrónicamente en el mundo digital. Ya se realiza electrónicamente con alquileres de automóviles y otros contratos de uso limitado o de término limitado.

La jurisprudencia sobre la autoayuda electrónica es limitada, pero hace cumplir el remedio si se lo notifica con antelación o si se lo permite. Ver *American Computer Trust Leasing v. Jack Farrell Implement Co.* , 763 F. Supp. 1473 (D Minn. 1991) (el tribunal sostuvo que se permitía la desactivación remota por incumplimiento de las obligaciones de pago en una licencia de software). El tribunal de *Jack Farrell* consideró fundamentalmente que el incumplimiento de una licencia da derecho al licenciatario a cancelar la relación por cualquier medio que pueda, siempre que no haya habido violencia. Varios casos no permitieron el uso de este dispositivo cuando no se proporcionó ninguna autorización previa o aviso. Ver *Franks & Son, Inc. v. Soluciones de información* </ parties> (^^^ 45890831 ^^ 0 ^ 0), <citation> (^^^ 45891888 ^^ 0 ^ 0) Reputación de litigios de la industria informática 8927-25 (ND Okla. 1988) (23 de enero de 1989); *Art Stone Theatrical Corp. v. Programación técnica y sistema. Support, Inc.* </ parties> (^^^ 46235280 ^^ 0 ^ 0), <citation> (^^^ 46236337 ^^ 0 ^ 0) 157 App. Div. 2d 689 </ citation> (^^^ 46238639 ^^ 0 ^ 0), <cita> (^^^ 46239696 ^^ 0 ^ 0) 549 NYS2d 789 (1990) </ citation> (^^^ 46242823 ^^ 0 ^ 0) </ case> (^^^ 46243404 ^^ 0 ^ 0).

4. Enfoque básico ... El principio básico es que los remedios de autoayuda son apropiados, pero que existen preocupaciones importantes sobre la restricción del apalancamiento que esta forma de recuperación genera en entornos en los que la información es crítica para el licenciatario comercial. El lenguaje prefatory en (b) limita las protecciones adicionales a estas circunstancias. Por supuesto, el uso de la autoayuda electrónica también está restringido por las disposiciones de la subsección (a) en relación con el incumplimiento de la paz y el riesgo de daños personales o materiales.

En general, esto deja los derechos del licenciatario significativamente más restringidos en los recursos electrónicos que en el Artículo 2A o el Artículo 9. En cada uno de estos otros estatutos, la única restricción del derecho de recuperación y deshabilitación del equipo es que el acto no infrinja la paz. Ningún artículo requiere notificación previa o consentimiento contractual.

a. Posesión física. La subsección (b) (1) deja en claro que los métodos ordinarios actualmente utilizados para hacer valer los derechos mediante la recuperación física no se invalidan simplemente porque los productos electrónicos pueden eventualmente estar involucrados. Así, por ejemplo, una tarjeta de acceso que es embargada por un cajero automático o un dispositivo similar que se niega a devolver la tarjeta está sujeta a la regla general de violación de la paz, en lugar de a las más elaboradas protecciones establecidas para la autoayuda electrónica.

segundo. Acuerdo y aviso. La subsección (b) (2) describe una serie de restricciones en los medios electrónicos en todos los demás casos de software de operación donde el riesgo del licenciatario es alto. El remedio electrónico de autoayuda está restringido por el consentimiento contractual y previo aviso antes de implementar el derecho. El lenguaje entre corchetes en la subsección (b) (2) presenta un problema planteado por varios representantes de licenciatarios que sostienen que la exigencia de que el término del contrato sea llamativo es el mejor enfoque para asegurar que hubo un acuerdo real con el término que autoriza la desactivación electrónica. La notificación requerida es importante porque al licenciatario se le otorga el derecho a una audiencia acelerada para impugnar la inhabilitación electrónica de la información con licencia.

do. Audiencia Apresurada. La subsección (d) otorga al licenciatario el derecho a una audiencia acelerada para contextualizar el derecho del licenciatario a la desactivación electrónica de la información con licencia. Por lo tanto, dada la notificación requerida, la mayoría de los problemas sobre este recurso se convertirán en preguntas sobre recursos judiciales, en lugar de autoayuda, a menos que el licenciatario decida no contextualizar la recuperación.

re. Daños y perjuicios. La subsección (e) deja en claro que las acciones que esta Sección constituye un incumplimiento del contrato, que dan derecho a la licencia de daños, incluyendo, cuando corresponda, daños por lesiones personales o daños a la propiedad. Esto sigue la formulación bajo el Artículo 2A.

mi. No renuncia. De conformidad con el Artículo 9 y el Artículo 2A, la subsección (f) establece que los derechos bajo esta Sección no pueden ser renunciados antes del incumplimiento.

CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME - ARTÍCULO 3 INSTRUMENTOS NEGOCIAZBLES

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 por The American Law Institute y la Conferencia Nacional de Comisionados sobre leyes estatales uniformes; reproducido, publicado y distribuido con el permiso del Consejo Editorial Permanente para el Código Comercial Uniforme con fines limitados de estudio, enseñanza e investigación académica.

PARTE 1. DISPOSICIONES GENERALES Y DEFINICIONES

PARTE 2. NEGOCIACIÓN, TRANSFERENCIA E INDOLUCIÓN

PARTE 3. EJECUCIÓN DE INSTRUMENTOS

PARTE 4. RESPONSABILIDAD DE LAS PARTES

PARTE 5. DISHONOR

PARTE 6. DESCARGA Y PAGO

PARTE 1. DISPOSICIONES GENERALES Y DEFINICIONES

- [§ 3-101.](#) Título corto.
- [§ 3-102.](#) Materia
- [§ 3-103.](#) Definiciones.
- [§ 3-104.](#) Instrumento negociable.
- [§ 3-105.](#) Emisión de instrumento.
- [§ 3-106.](#) Promesa o orden incondicional.
- [§ 3-107.](#) Instrumento pagadero en dinero extranjero.
- [§ 3-108.](#) Pagadero a pedido o en un momento determinado.
- [§ 3-109.](#) Pagadero al portador o al orden.
- [§ 3-110.](#) Identificación de la persona a quien se debe pagar el instrumento.
- [§ 3-111.](#) Lugar de pago.
- [§ 3-112.](#) Interesar.
- [§ 3-113.](#) Fecha del instrumento.
- [§ 3-114.](#) Términos contradictorios del instrumento.
- [§ 3-115.](#) Instrumento incompleto.

- [§ 3-116.](#) Responsabilidad solidaria; Contribución.
- [§ 3-117.](#) Otros acuerdos que afectan el instrumento.
- [§ 3-118.](#) Estatuto de limitaciones.
- [§ 3-119.](#) Aviso de derecho a la acción de defensa.

PARTE 2. NEGOCIACIÓN, TRANSFERENCIA E INDOLUCIÓN

- [§ 3-201.](#) Negociación.
- [§ 3-202.](#) Negociación sujeta a rescisión.
- [§ 3-203.](#) Transferencia de instrumento; Derechos adquiridos por transferencia.
- [§ 3-204.](#) Endoso.
- [§ 3-205.](#) Conejito especial; Endoso en blanco; Anulación anómala
- [§ 3-206.](#) Endoso restrictivo
- [§ 3-207.](#) Reacquisicion

PARTE 3. EJECUCIÓN DE INSTRUMENTOS

- [§ 3-301.](#) Persona con derecho a hacer cumplir el instrumento.
- [§ 3-302.](#) Titular a su debido tiempo.
- [§ 3-303.](#) Valor y consideración.
- [§ 3-304.](#) Instrumento atrasado.
- [§ 3-305.](#) Defensas y reclamaciones en recuperación.
- [§ 3-306.](#) Reclamos a un instrumento.
- [§ 3-307.](#) Aviso de incumplimiento de deber fiduciario.
- [§ 3-308.](#) Prueba de firmas y estado como titular a su debido tiempo.
- [§ 3-309.](#) Aplicación de instrumentos perdidos, destruidos o robados.
- [§ 3-310.](#) Efecto del instrumento en la obligación por el cual se tomó.
- [§ 3-311.](#) Acuerdo y satisfacción por uso del instrumento.
- [§ 3-312.](#) Enumere, destruya o robe el cheque de caja, el cheque de caja o el cheque certificado.

PARTE 4. RESPONSABILIDAD DE LAS PARTES

- [§ 3-401.](#) Firma.
- [§ 3-402.](#) Firma por representante.
- [§ 3-403.](#) Firma no autorizada.
- [§ 3-404.](#) Impostores 'beneficiarios ficticios'.
- [§ 3-405.](#) Responsabilidad del empleador por el endoso fraudulento por parte del empleado.
- [§ 3-406.](#) Negligencia que contribuye a la firma falsa o alteración del instrumento.
- [§ 3-407.](#) Modificación.

- [§ 3-408.](#) El jugador no es responsable del draft no aceptado.
- [§ 3-409.](#) Aceptación de borrador; Cheque certificado.
- [§ 3-410.](#) Aceptación de borrador variable.
- [§ 3-411.](#) Negativa a pagar cheques de caja, cheques de caja y cheques certificados.
- [§ 3-412.](#) Obligación del emisor de la nota o cheque de caja.
- [§ 3-413.](#) Obligación del aceptante.
- [§ 3-414.](#) Obligación de cajón.
- [§ 3-415.](#) Obligación de endosante.
- [§ 3-416.](#) Transferencia de garantías.
- [§ 3-417.](#) Garantías de presentación.
- [§ 3-418.](#) Pago o aceptación por error.
- [§ 3-419.](#) Instrumentos firmados para alojamiento.
- [§ 3-420.](#) Conversión de instrumento.

PARTE 5. DISHONOR

- [§ 3-501.](#) Presentación.
- [§ 3-502.](#) Deshonra.
- [§ 3-503.](#) Aviso de deshonra.
- [§ 3-504.](#) Presentación justificada y aviso de deshonra.
- [§ 3-505.](#) Evidencia de deshonor.

PARTE 6. DESCARGA Y PAGO

- [§ 3-601.](#) Descarga y efecto de descarga.
- [§ 3-602.](#) Pago.
- [§ 3-603.](#) Licitación de pago.
- [§ 3-604.](#) Aprobación por cancelación o renuncia.
- [§ 3-605.](#) Alta de endosos y fiestas de alojamiento.

§ 3-101. TÍTULO CORTO.

Este artículo puede ser citado como Código Comercial Uniforme - Instrumentos Negociables.

§ 3-102. ASUNTO.

- (a) Este Artículo se aplica a [los instrumentos negociables](#). No se aplica al dinero, a las órdenes de pago regidas por el Artículo 4A, oa los valores regidos por el Artículo 8.
- (b) Si hay conflicto entre este Artículo y el Artículo 4 o 9, los Artículos 4 y 9 rigen.
- (c) El Reglamento de la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal y las circulares operativas de los Bancos de la Reserva Federal sustituyen cualquier disposición incoherente de este Artículo en la medida de la inconsistencia.

§ 3-103. DEFINICIONES

- (a) En este artículo:
 - (1) " **Aceptante** " significa un [librado](#) que ha aceptado un borrador.
 - (2) " **Dibujado** " significa una persona ordenada en un borrador para realizar el pago.
 - (3) " **Cajón** " significa una persona que firma o se identifica en un [borrador](#) como una persona que ordena el pago.
 - (4) " **Buena fe** " significa honestidad de hecho y la observancia de estándares comerciales razonables de trato justo.
 - (5) " **Fabricante** " significa una persona que firma o se identifica en una [nota](#) como una persona que se compromete a pagar.
 - (6) " **Orden** " significa una instrucción por escrito para pagar dinero firmado por la persona que da las instrucciones. La instrucción puede dirigirse a cualquier persona, incluida la persona que da la instrucción, o a una o más personas conjuntamente o alternativamente, pero no en sucesión. Una autorización para pagar no es un pedido, a menos que la persona autorizada para pagar también tenga que pagar.
 - (7) " **Atención ordinaria** " en el caso de una persona que se dedica a un negocio significa la observancia de normas comerciales razonables, prevalecientes en el área en que se encuentra la persona, con respecto al negocio en el que está involucrada la persona. En el caso de un banco que toma un [instrumento](#) para procesar el cobro o el pago por medios automatizados, los estándares comerciales razonables no requieren que el banco examine el instrumento si el incumplimiento no viola los procedimientos prescritos del banco y los procedimientos del banco no lo hacen varían irrazonablemente del uso de la banca general que no se desaprueba en este Artículo o Artículo 4.
 - (8) " **Fiesta** " significa una parte en un [instrumento](#) .
 - (9) " **Promesa** " significa un compromiso por escrito de pagar dinero firmado por la persona que se compromete a pagar. El reconocimiento de una obligación por el deudor no es una promesa a menos que el deudor también se comprometa a pagar la obligación.
 - (10) " **Probar** " con respecto a un hecho significa cumplir con la carga de establecer el hecho (Sección [1-201 \(8\)](#)).
 - (11) " **Remitente** " significa una persona que compra un [instrumento](#) de su [emisión](#), si el instrumento es pagadero a una persona identificada que no sea el comprador.
- (b) Otras definiciones que se aplican a este Artículo y las secciones en las que aparecen son:
 - "Aceptación" - Sección [3-409](#)
 - " [Fiesta acomodada](#) " - Sección [3-419](#)
 - " [Fiesta de alojamiento](#)" - Sección [3-419](#)

- "Alteración" - Sección [3-407](#)
- "Anulación anómala" - Sección [3-205](#)
- "Endoso en blanco" - Sección [3-205](#)
- "Cheque de caja" - Sección [3-104](#)
- "Certificado de depósito" - Sección [3-104](#)
- "Comprobación certificada" - Sección [3-409](#)
- "Verificar" - Sección [3-104](#)
- "Consideración" - Sección [3-303](#)
- "Borrador" - Sección [3-104](#)
- "Titular a su debido tiempo" - Sección [3-302](#)
- "Instrumento incompleto" - Sección [3-115](#)
- "Indulto" - Sección [3-204](#)
- "Indorser" - Sección [3-204](#)
- "Instrumento" - Sección [3-104](#)
- "Problema" - Sección [3-105](#)
- "Emisor" - Sección [3-105](#)
- "Instrumento negociable" - Sección [3-104](#)
- "Negociación" - Sección [3-201](#)
- "Nota" - Sección [3-104](#)
- "Pagadero en un momento determinado" - Sección [3-108](#)
- "Pagar a pedido" - Sección [3-108](#)
- "Pagadero al portador" - Sección [3-109](#)
- "Pagar al orden" - Sección [3-109](#)
- "Pago" - Sección [3-602](#)
- "Persona con derecho a hacer cumplir" - Sección [3-301](#)
- "Presentación" - Sección [3-501](#)
- "Reaquisición" - Sección [3-207](#)
- "Endoso especial" - Sección [3-205](#)
- "Teller's check" - Sección [3-104](#)
- "Transferencia de instrumento" - Sección [3-203](#)
- "Comprobación del viajero" - Sección [3-104](#)
- "Valor" - Sección [3-303](#)
- (c) Las siguientes definiciones en otros artículos se aplican a este artículo:
 - "Banco" - Sección [4-105](#)
 - "Día bancario" - Sección [4-104](#)

- "Cámara de compensación" - Sección [4-104](#)
- "Banco de recolección" - Sección [4-105](#)
- "Banco depositario" - Sección [4-105](#)
- "Borrador documental" - Sección [4-104](#)
- "Banco intermediario" - Sección [4-105](#)
- "Artículo" - Sección [4-104](#)
- "Banco pagador" - Sección [4-105](#)
- "Suspender pagos" - Sección [4-104](#)
- (d) Además, el Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción e interpretación aplicables a lo largo de este Artículo.

§ 3-104. INSTRUMENTO NEGOCIAZBLE.

- (a) Excepto lo dispuesto en las subsecciones (c) y (d), " **instrumento negociable** " significa una promesa incondicional u orden de pagar una cantidad fija de dinero, con o sin intereses u otros cargos descritos en la promesa u orden, si :
 - (1) es pagadero al portador o al orden en el momento en que se emite o primero entra en posesión de un titular;
 - (2) se paga a pedido o en un momento determinado; y
 - (3) no declara ninguna otra promesa o instrucción por parte de la persona que promete u ordena el pago para hacer cualquier acto además del pago de dinero, pero la promesa u orden puede contener (i) una empresa o poder para otorgar, mantener o proteger la garantía para asegurar el pago, (ii) una autorización o facultad para el titular de confesar el juicio o darse cuenta o disponer de la garantía, o (iii) una renuncia del beneficio de cualquier ley destinada a la ventaja o protección de un deudor.
- (b) " **Instrumento** " significa un instrumento negociable .
- (c) Un pedido que cumpla con todos los requisitos de la subsección (a), excepto el párrafo (1), y que de otro modo cae dentro de la definición de "cheque" en la subsección (f) es un instrumento negociable y un cheque .
- (d) Una promesa u orden que no sea un cheque no es un instrumento si, en el momento en que se emite o primero entra en posesión de un titular, contiene una declaración visible, de cualquier forma expresada, en el sentido de que la promesa o orden es no negociable o no es un instrumento regido por este Artículo.
- (e) Un instrumento es una " **nota** " si es una promesa y es un " **borrador** " si se trata de una orden . Si un instrumento cae dentro de la definición de "nota" y "borrador", una persona con derecho a hacer cumplir el instrumento puede tratarla como cualquiera.
- (f) " **Comprobación** " significa (i) un borrador , que no sea un borrador documental, pagadero a pedido y emitido en un banco o (ii) un cheque de caja o cheque de caja . Un instrumento puede ser un cheque a pesar de que se describe en su cara por otro término, como "giro postal".

- (g) " **cheque de caja** " significa un giro con respecto al cual el librador y el librado son el mismo banco o sucursales del mismo banco.
- (h) " **de Teller de verificación** " significa un proyecto dibujado por un banco (i) en otro banco, o (ii) a pagar en o a través de un banco.
- (i) " **cheque de viajero** " significa un instrumento que (i) es pagadero a pedido, (ii) se retira o se paga en o a través de un banco, (iii) se designa con el término "cheque de viajero" o por un monto sustancialmente similar plazo, y (iv) requiere, como condición para el pago, una refrendada por una persona cuya firma de muestra aparece en el instrumento.
- (j) " **Certificado de depósito** " significa un instrumento que contiene un reconocimiento por parte de un banco de que el banco recibió una suma de dinero y una promesa del banco para reembolsar la suma de dinero. Un certificado de depósito es una nota del banco.

§ 3-105. CUESTIÓN DEL INSTRUMENTO.

- (a) " **Emisión** " significa la primera entrega de un instrumento por parte del fabricante o del librador , ya sea a un tenedor o no titular, con el fin de otorgar derechos sobre el instrumento a cualquier persona.
- (b) Un instrumento no emitido , o un instrumento incompleto no emitido que se completa, es vinculante para el creador o el cajón , pero la no disputa es una defensa. Un instrumento emitido condicionalmente o emitido para un propósito especial es vinculante para el creador o el cajón, pero la falla de la condición o propósito especial que se debe cumplir es una defensa.
- (c) " **Emisor** " se aplica a los instrumentos emitidos y no emitidos y significa un creador o gestor de un instrumento.

§ 3-106. PROMESA INCONDICIONAL O PEDIDO.

- (a) Excepto lo dispuesto en esta sección, a los efectos de la Sección 3-104 (a) , una promesa u orden es incondicional a menos que indique (i) una condición expresa para el pago, (ii) que la promesa o orden esté sujeta ao se rige por otro escrito, o (iii) que los derechos u obligaciones con respecto a la promesa u orden se expresan en otro escrito. Una referencia a otra escritura no condiciona por sí misma la promesa u orden.
- (b) Una promesa u orden no se condiciona (i) mediante una referencia a otro escrito para una declaración de derechos con respecto a la garantía, el prepago o la aceleración, o (ii) porque el pago se limita a recurrir a un fondo en particular o fuente.
- (c) Si una promesa u orden requiere, como condición para el pago, una refrendada por una persona cuya firma de muestra aparece en la promesa u orden, la condición no condiciona la promesa u orden a los fines de la Sección 3-104 (a) . Si la persona cuya firma de muestra aparece en un instrumento no refrende el instrumento, la falta de refrendar es una defensa de la obligación del emisor , pero el fracaso no impide que un receptor del instrumento se convierta en poseedor del instrumento.
- (d) Si una promesa u orden en el momento en que se emite o se encuentra en posesión de un titular contiene una declaración, requerida por la ley legal o administrativa aplicable, en el sentido de que los derechos de un titular o cesionario están sujetos a

reclamaciones o las defensas que el emisor podría afirmar contra el beneficiario original, la promesa u orden no se condicionan a los efectos de la Sección 3-104 (a) ; pero si la promesa u orden es un instrumento , no puede haber un titular a su debido tiempo del instrumento.

§ 3-107. INSTRUMENTO PAGADERO EN DINERO EXTRANJERO.

A menos que el instrumento disponga lo contrario, un instrumento que establezca el monto pagadero en dinero extranjero podrá pagarse en el dinero extranjero o en un monto equivalente en dólares calculado utilizando la tasa spot actual ofrecida por el banco en el lugar de pago para la compra de dólares en el día en que se paga el instrumento.

§ 3-108. PAGABLE EN LA DEMANDA O EN TIEMPO DEFINITIVO.

- (a) Una promesa u orden es " **pagadero a pedido** " si (i) declara que es pagadero a pedido o a la vista, o de lo contrario indica que es pagadero a voluntad del titular, o (ii) no indica en cualquier momento del pago.
- (b) Una promesa o pedido es " **pagadero en un momento determinado** " si es pagadero transcurrido un período definido de tiempo después de la vista o la aceptación o en una fecha o fechas fijas o en una fecha u hora fácilmente comprensibles en el momento en que la promesa u orden se expide , sujeto a derechos de (i) prepago, (ii) aceleración, (iii) prórroga a opción del titular, o (iv) prórroga a otro momento definido a opción del fabricante o aceptante o automáticamente después o después de un acto o evento específico.
- (c) Si un instrumento , pagadero en una fecha fija, también es pagadero a solicitud hecha antes de la fecha fija, el instrumento se paga a pedido hasta la fecha fija y, si la demanda de pago no se hace antes de esa fecha, se paga a una hora definida en la fecha fija

§ 3-109. PAGO A PORTADOR O POR ORDEN.

- (a) Una promesa u orden se paga al tenedor si:
 - (1) declara que es pagadero al portador o al orden del portador o de lo contrario indica que la persona en posesión de la promesa u orden tiene derecho al pago;
 - (2) no indica un beneficiario; o
 - (3) declara que es pagadero a la orden de efectivo o de otra manera indica que no es pagadero a una persona identificada.
- (b) Una promesa o orden que no es pagadera al portador se paga al orden si es pagadera (i) a la orden de una persona identificada o (ii) a una persona u orden identificada. Una promesa u orden que se debe pagar es pagadera a la persona identificada.
- (c) Un instrumento pagadero al portador puede ser pagadero a una persona identificada si es especialmente endosado de conformidad con la Sección 3-205 (a) . Un instrumento pagadero a una persona identificada puede ser pagadero al portador si es endosado en blanco de conformidad con la Sección 3-205 (b) .

§ 3-110. IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA A QUIEN SE PAGA EL INSTRUMENTO.

- (a) La persona a quien inicialmente se le debe pagar un instrumento está determinada por la intención de la persona, ya sea que esté autorizada o no, firmando como o en

nombre o por cuenta del emisor del instrumento. El instrumento es pagadero a la persona a la que se dirige el firmante, incluso si esa persona está identificada en el instrumento por un nombre u otra identificación que no sea la de la persona prevista. Si más de una persona firma el nombre o el nombre del emisor de un instrumento y todos los firmantes no tienen la intención de la misma persona que el beneficiario, el instrumento es pagadero a cualquier persona destinada por uno o más de los firmantes.

- (b) Si la firma del emisor de un instrumento se realiza por medios automatizados, como una máquina de cheques, el beneficiario del instrumento se determina por la intención de la persona que proporcionó el nombre o la identificación del beneficiario, ya sea o no autorizado para hacerlo.
- (c) Una persona a quien se le debe pagar un instrumento puede identificarse de cualquier manera, incluso por su nombre, número de identificación, oficina o número de cuenta. A los efectos de determinar el titular de un instrumento, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) Si un instrumento es pagadero a una cuenta y la cuenta se identifica solo por número, el instrumento es pagadero a la persona a quien la cuenta es pagadera. Si un instrumento es pagadero a una cuenta identificada por número y por el nombre de una persona, el instrumento es pagadero a la persona nombrada, sea o no esa persona el propietario de la cuenta identificada por número.
 - (2) Si un instrumento es pagadero a:
 - (i) un fideicomiso, una herencia o una persona que se describe como fideicomisario o representante de un fideicomiso o finca, el instrumento es pagadero al fideicomisario, al representante o a un sucesor de cualquiera de ellos, ya sea que el beneficiario o finca también sea nombrado ;
 - (ii) una persona descrita como agente o representante similar de una persona nombrada o identificada, el instrumento es pagadero a la persona representada , el representante o un sucesor del representante;
 - (iii) un fondo u organización que no es una entidad legal, el instrumento es pagadero a un representante de los miembros del fondo u organización;
 - (iv) una oficina o una persona que se describe como la celebración de una oficina, el instrumento es pagadero a la persona nombrada, el titular de la oficina, o un sucesor del titular.
- (d) Si un instrumento es pagadero a dos o más personas alternativamente, es pagadero a cualquiera de ellos y puede ser negociado, descargado o ejecutado por cualquiera o todos los que están en posesión del instrumento. Si un instrumento es pagadero a dos o más personas y no de manera alternativa, es pagadero a todos ellos y puede ser negociado, descargado o aplicado solo por todos ellos. Si un instrumento pagadero a dos o más personas es ambiguo en cuanto a si es pagadero a las personas alternativamente, el instrumento se puede pagar a las personas alternativamente.

§ 3-111. LUGAR DE PAGO.

Salvo que se disponga lo contrario para los artículos en el Artículo 4, un instrumento es pagadero en el lugar de pago indicado en el instrumento. Si no se declara un lugar de pago, un instrumento es pagadero a la dirección del librado o fabricante indicado en el instrumento. Si no se indica ninguna dirección, el lugar de pago es el lugar de negocios del librado o fabricante. Si un librado o fabricante tiene más de un lugar de negocios, el lugar de pago es cualquier lugar del negocio del librado o fabricante elegido por la persona con derecho a hacer cumplir el instrumento. Si el librado o creador no tiene un lugar de negocios, el lugar de pago es la residencia del librado o creador.

§ 3-112. INTERESAR.

- (a) A menos que se indique lo contrario en el instrumento , (i) un instrumento no es pagadero con intereses, y (ii) los intereses de un instrumento que devenga intereses se pagan a partir de la fecha del instrumento.
- (b) Los intereses pueden declararse en un instrumento como una cantidad fija o variable de dinero o puede expresarse como una tasa o tasa fija o variable. El monto o la tasa de interés se puede indicar o describir en el instrumento de cualquier manera y puede requerir referencia a información no contenida en el instrumento. Si un instrumento proporciona intereses, pero el monto de los intereses pagaderos no puede determinarse a partir de la descripción, los intereses se pagan a la tasa de sentencia vigente en el lugar de pago del instrumento y en el momento en que se acumulen los intereses.

§ 3-113. FECHA DEL INSTRUMENTO.

- (a) Un instrumento puede ser anterior o posterior. La fecha indicada determina el momento del pago si el instrumento es pagadero en un período fijo después de la fecha. Excepto lo dispuesto en la Sección 4-401 (c) , un instrumento pagadero a la vista no es pagadero antes de la fecha del instrumento.
- (b) Si un instrumento está sin fecha, su fecha es la fecha de su emisión o, en el caso de un instrumento no emitido, la fecha en que primero llega a la posesión de un titular.

§ 3-114. CONTRADICTORIA TÉRMINOS DEL INSTRUMENTO.

Si un instrumento contiene términos contradictorios, los términos escritos a máquina prevalecen sobre los términos impresos, los términos escritos a mano prevalecen sobre ambos y las palabras prevalecen sobre los números.

§ 3-115. INSTRUMENTO INCOMPLETO.

- (a) " **Instrumento incompleto** " significa una escritura firmada, emitida o no por el firmante, cuyos contenidos muestran en el momento de la firma que está incompleta pero que el firmante quiso que se complete con la adición de palabras o números .
- (b) Sujeto a la subsección (c), si un instrumento incompleto es un instrumento bajo la Sección 3-104 , se puede hacer cumplir de acuerdo con sus términos si no se completa, o de acuerdo con sus términos como se aumenta con la terminación. Si un instrumento incompleto no es un instrumento bajo la Sección 3-104 , pero, una vez completado, se cumplen los requisitos de la Sección 3-104 , el instrumento se puede hacer cumplir de acuerdo con sus términos como se aumenta con la terminación.

- (c) Si las palabras o los números se agregan a un instrumento incompleto sin la autoridad del firmante, hay una alteración del instrumento incompleto bajo la Sección 3-407.
- (d) La carga de establecer que palabras o números fueron agregados a un instrumento incompleto sin la autoridad del firmante es de la persona que afirma la falta de autoridad.

§ 3-116. RESPONSABILIDAD CONJUNTA Y VARIAS; CONTRIBUCIÓN.

- (a) Salvo que se indique lo contrario en el instrumento, dos o más personas que tienen el mismo pasivo en un instrumento que los fabricantes, cajones, aceptantes, endosantes que endosan como beneficiarios conjuntos o endosantes anómalos son solidariamente responsables en la capacidad en que ellos firman
- (b) Excepto lo dispuesto en la Sección 3-419 (e) o por acuerdo de las partes afectadas, una parte que tenga responsabilidad solidaria y que pague el instrumento tiene derecho a recibir de cualquier parte que tenga la misma contribución conjunta de responsabilidad civil de conformidad con ley aplicable
- (c) El alta de una de las partes que tenga responsabilidad solidaria por una persona con derecho a ejecutar el instrumento no afecta el derecho bajo la subsección (b) de una parte que tiene la misma responsabilidad solidaria de recibir la contribución de la parte descargada.

Enmendado[Comentario de la Junta Editorial Permanente]

§ 3-117. OTROS ACUERDOS QUE AFECTAN EL INSTRUMENTO.

Sujeto a la ley aplicable con respecto a la exclusión de la prueba de acuerdos contemporáneos o anteriores, la obligación de una parte en un instrumento de pagar el instrumento puede ser modificada, complementada o anulada por un acuerdo separado del deudor y una persona con derecho a hacer cumplir el instrumento, si el instrumento se emite o si se incurre en la obligación en función del acuerdo o como parte de la misma transacción que da lugar al acuerdo. En la medida en que una obligación sea modificada, complementada o anulada por un acuerdo bajo esta sección, el acuerdo es una defensa de la obligación.

§ 3-118. ESTATUTO DE LIMITACIONES.

- (a) Excepto lo dispuesto en la subsección (e), una acción para hacer cumplir la obligación de una parte de pagar un pagaré en un momento determinado debe comenzar dentro de los seis años posteriores a la fecha de vencimiento o las fechas indicadas en la nota o, si la fecha de vencimiento se acelera, dentro de los seis años posteriores a la fecha de vencimiento acelerada.
- (b) Excepto lo dispuesto en la subsección (d) o (e), si la demanda de pago se realiza al fabricante de un pagaré a pedido, se debe iniciar una acción para hacer cumplir la obligación de una parte de pagar la nota dentro de los seis años después de la demanda. Si no se presenta una demanda de pago al fabricante, se excluye una acción para hacer cumplir la nota si no se ha pagado ni el principal ni los intereses de la nota por un período continuo de 10 años.

- (c) Salvo lo dispuesto en la subsección (d), una acción para hacer cumplir la obligación de una parte en un proyecto no aceptado de pagar el proyecto debe comenzar dentro de los tres años después del desonor del proyecto o 10 años después de la fecha del proyecto, cualquiera que sea el período expira primero.
- (d) Una acción para hacer cumplir la obligación del aceptante de un cheque certificado o el emisor de un cheque de cajero, cheque de caja o cheques de viajero deberá iniciarse dentro de tres años después de la demanda de pago se realiza al aceptante o el emisor, como el caso puede ser
- (e) Una acción para hacer cumplir la obligación de una de las partes de un certificado de depósito para pagar el instrumento debe comenzar dentro de los seis años posteriores a la solicitud de pago al fabricante, pero si el instrumento establece una fecha de vencimiento y el fabricante no lo hace requerido para pagar antes de esa fecha, el período de seis años comienza cuando una demanda de pago está vigente y la fecha de vencimiento ha pasado.
- (f) Una acción para hacer cumplir la obligación de una parte de pagar un giro aceptado, que no sea un cheque certificado, debe comenzar (i) dentro de los seis años posteriores a la fecha de vencimiento o las fechas indicadas en el borrador o la aceptación si la obligación del el aceptante se pagará en un momento determinado, o (ii) dentro de los seis años posteriores a la fecha de la aceptación si la obligación del aceptante es pagadera a pedido.
- (g) A menos que se rija por otra ley con respecto a las reclamaciones por indemnización o contribución, una acción (i) para la conversión de un instrumento, por dinero recibido y recibido, o acción similar basada en la conversión, (ii) por incumplimiento de la garantía o (iii)) para hacer cumplir una obligación, deber o derecho que surja de conformidad con este Artículo y que no se rija por esta sección debe iniciarse dentro de los tres años posteriores a la acumulación de [la causa de la acción].

§ 3-119. AVISO DE DERECHO A DEMANDAR LA ACCIÓN.

En una acción por incumplimiento de una obligación por la cual una tercera persona es responsable de conformidad con este Artículo o Artículo 4, el acusado puede dar aviso por escrito a la tercera persona del litigio, y la persona notificada puede entonces dar aviso similar a cualquier otra persona Quién es responsable. Si la notificación indica (i) que la persona notificada puede entrar y defender y (ii) que si no lo hace, se obligará a la persona notificada en una acción presentada posteriormente por la persona que da la notificación en cuanto a cualquier determinación de hecho común a la dos litigios, la persona notificada está obligada a menos que después de que el recibo sea temporario, la persona notificada entra y defiende.

§ 3-201. NEGOCIACIÓN.

- (a) " **Negociación** " significa una transferencia de posesión, ya sea voluntaria o involuntaria, de un instrumento por una persona que no sea el emisor a una persona que de ese modo se convierte en su titular.
- (b) Excepto por la negociación de un remitente, si un instrumento es pagadero a una persona identificada, la negociación requiere la transferencia de posesión del instrumento y su endoso por parte del titular. Si un instrumento es pagadero al portador, puede ser negociado únicamente mediante transferencia de posesión.

§ 3-202. NEGOCIACIÓN SUJETO A RESCISIÓN.

- (a) La negociación es efectiva incluso si se obtiene (i) de un infante, una corporación que excede sus poderes, o una persona sin capacidad, (ii) por fraude, coacción o error, o (iii) incumplimiento de deber o como parte de una transacción ilegal.
- (b) En la medida permitida por otra ley, la negociación puede ser rescindida o puede estar sujeta a otros recursos, pero dichos recursos no pueden ser aseverados contra un titular subsiguiente a su debido tiempo o una persona que paga el instrumento de bueno fe y sin conocimiento de hechos que son una base para la rescisión u otro remedio.

§ 3-203. TRANSFERENCIA DEL INSTRUMENTO; DERECHOS ADQUIRIDOS POR TRANSFERENCIA.

- (a) Un instrumento se transfiere cuando es entregado por una persona que no sea su problema con el fin de dar a la persona que recibe la entrega el derecho de hacer cumplir el instrumento.
- (b) La transferencia de un instrumento , independientemente de que la transferencia sea una negociación , le confiere al cesionario cualquier derecho del cedente para hacer cumplir el instrumento, incluido cualquier derecho como titular a su debido tiempo , pero el cesionario no puede adquirir los derechos de un titular a su debido tiempo mediante una transferencia, directa o indirecta, de un titular a su debido tiempo si el cesionario participa en un fraude o ilegalidad que afecta el instrumento.
- (c) A menos que se acuerde lo contrario, si un instrumento se transfiere por su valor y el cesionario no se convierte en tenedor debido a la falta de endoso por parte del cedente, el cesionario tiene un derecho específicamente exigible al endoso no calificado del cedente, pero la negociación del El instrumento no ocurre hasta que se realiza el endoso.
- (d) Si un transmitente pretende transferir menos que todo el instrumento , la negociación del instrumento no ocurre. El cesionario no obtiene los derechos en virtud de este Artículo y solo tiene los derechos de un cesionario parcial.

§ 3-204. ENDOSO.

- (a) " **Endoso** " significa una firma, que no sea la del firmante como creador , cajón o aceptante , que solo o acompañada de otras palabras se hace en un instrumento con el propósito de (i) negociar el instrumento, (ii) restringir el pago del instrumento, o (iii) incurrir en el endoso responsabilidad en el instrumento, pero independientemente de la intención del firmante, una firma y sus palabras acompañantes son un endoso a menos que las palabras, los términos del instrumento, el lugar de la firma y otras circunstancias acompañantes indiquen claramente que la firma fue hecha para un propósito distinto del endoso. A los efectos de determinar si se realiza una firma en un instrumento, un documento adjunto al instrumento forma parte del instrumento.
- (b) " **Inductor** " significa una persona que hace un endoso .

- (c) A los efectos de determinar si el cesionario de un instrumento es titular, un endoso que transfiere una garantía mobiliaria en el instrumento es efectivo como un endoso no calificado del instrumento.
- (d) Si un instrumento es pagadero a un titular con un nombre que no es el nombre del titular, el titular puede hacer el endoso en el nombre indicado en el instrumento o en el nombre del titular o ambos, pero la firma en ambos nombres puede ser requerida por una persona que paga o toma el instrumento por valor o cobro.

§ 3-205. INDOCIÓN ESPECIAL; EN BLANCO INDOOR; INDOORAMIENTO ANOMALO.

- (a) Si el endoso es realizado por el titular de un instrumento, ya sea pagadero a una persona identificada o pagadero al portador, y el endoso identifica a una persona a quien hace pagar el instrumento, es un "**endoso especial**". Cuando está especialmente endosado, un instrumento se convierte en pagadero a la persona identificada y puede ser negociado solo por el endoso de esa persona. Los principios establecidos en la Sección 3-110 se aplican a los endosos especiales.
- (b) Si el endoso es realizado por el titular de un instrumento y no es un endoso especial, es un "**endoso en blanco**". Cuando se endosan en blanco, un instrumento se convierte en pagadero al portador y se puede negociar mediante transferencia de posesión solo hasta que se endosen de manera especial.
- (c) El titular puede convertir un endoso en blanco que consiste solo en una firma en un endoso especial escribiendo, por encima de la firma del endosante, palabras que identifiquen a la persona a quien se hace pagar el instrumento.
- (d) "**Endoso anómalo**" significa un endoso realizado por una persona que no es el titular del instrumento. Un endoso anómalo no afecta la manera en que el instrumento puede ser negociado.

§ 3-206. INDUSIÓN RESTRICTIVA.

- (a) Un endoso que limita el pago a una persona en particular o que de otro modo prohíbe la transferencia o la negociación adicional del instrumento no es efectivo para evitar una mayor transferencia o negociación del instrumento.
- (b) Un endoso que declara una condición para el derecho del inquilino a recibir el pago no afecta el derecho del inquilino a hacer cumplir el instrumento. Una persona que paga el instrumento o lo toma por valor o por colección puede ignorar la condición, y los derechos y responsabilidades de esa persona no se ven afectados por la condición de que se haya cumplido.
- (c) Si un instrumento lleva un endoso (i) descrito en la Sección 4-201 (b) o (ii) en blanco o en un banco en particular utilizando las palabras "para depósito", "para cobro" u otras palabras que indiquen con el propósito de que el banco recoja el instrumento para el endosante o para una cuenta particular, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) Una persona, que no sea un banco, que compra el instrumento cuando es endosado, convierte el instrumento a menos que el monto pagado por el instrumento sea recibido por el endosante o aplicado consistentemente con el endoso.

- (2) Un banco depositario que compra el instrumento o lo toma para su cobro cuando es endosado convierte el instrumento a menos que el monto pagado por el banco con respecto al instrumento sea recibido por el endosante o se aplique consistentemente con el endoso .
- (3) Un banco pagador que es también el banco depositario o que toma el instrumento para el pago inmediato sin receta de una persona que no sea un banco recaudador, convierte el instrumento a menos que el producto del recibo reciba el endosante o se aplique de manera coherente con el endoso .
- (4) Salvo que se indique lo contrario en el apartado (3), un banco pagador o el banco intermediario pueden hacer caso omiso el endoso y no es responsable si el producto de la instrumento no se reciben por el endosante o aplicarse de manera coherente con el endoso.
- (d) Excepto por un endoso cubierto por la subsección (c), si un instrumento lleva un endoso usando palabras en el sentido de que se debe hacer el pago al inquilino como agente, fideicomisario u otro fiduciario en beneficio del endosante u otra persona, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) A menos que se notifique el incumplimiento del deber fiduciario según lo dispuesto en la Sección 3-307 , una persona que adquiera el instrumento del inquilino o tome el instrumento del inquilino para su cobro o pago puede pagar el producto del pago o el valor dado para el instrumento al inquilino sin importar si el inquilino viola un deber fiduciario para el endosante .
 - (2) Un cesionario posterior del instrumento o persona que paga el instrumento no recibe notificación ni se ve afectado por la restricción en el endoso, a menos que el cesionario o pagador sepa que el fiduciario trató el instrumento o sus ganancias incumpliendo el deber fiduciario.
- (e) La presencia en un instrumento de un endoso al cual se aplica esta sección no impide que un comprador del instrumento se convierta en tenedor a su debido tiempo del instrumento, a menos que el comprador sea un convertidor de acuerdo con la subsección (c) o tenga aviso o conocimiento de incumplimiento del deber fiduciario según se establece en la subsección (d).
- (f) En una acción para hacer cumplir la obligación de una parte de pagar el instrumento , el deudor tiene una defensa si el pago viola un endoso al que se aplica esta sección y el pago no está permitido por esta sección.

§ 3-207. REACQUISICIÓN.

La adquisición de un instrumento ocurre si se transfiere a un antiguo titular, mediante negociación o de otra manera. Un antiguo tenedor que vuelve a adquirir el instrumento puede cancelar los endosos hechos después de que el reacquiriente primero se convirtió en tenedor del instrumento. Si la cancelación hace que el instrumento sea pagadero al adquirente o al portador, el adquirente puede negociar el instrumento. Un endosante cuyo endoso se cancela se descarga, y la descarga es efectiva contra cualquier titular subsiguiente.

§ 3-301. PERSONA TITULADA PARA HACER EFECTIVO EL INSTRUMENTO.

" **Persona con derecho a hacer cumplir** " un instrumento significa (i) el titular del instrumento, (ii) un no tenedor en posesión del instrumento que tiene los derechos de un tenedor, o (iii) una persona que no posee el instrumento que es derecho a hacer cumplir el instrumento de conformidad con la Sección [3-309](#) o [3-418 \(d\)](#) . Una persona puede ser una persona con derecho a hacer cumplir el instrumento aunque la persona no sea el propietario del instrumento o esté en posesión indebida del instrumento.

§ 3-302. TITULAR EN CURSO DEBIDO.

- (a) Sujeto a la subsección (c) y la Sección [3-106 \(d\)](#) , " **tenedor a su debido tiempo** " significa el tenedor de un instrumento si:
 - (1) el instrumento cuando se emite o negocia al titular no lleva evidencia aparente de falsificación o alteración o no es de otra manera tan irregular o incompleta como para poner en duda su autenticidad; y
 - (2) el tenedor tomó el instrumento (i) por su valor, (ii) de buena fe , (iii) sin notificación de que el instrumento está vencido o ha sido deshonrado o que hay un incumplimiento no curado con respecto al pago de otro instrumento emitido como parte de la misma serie, (iv) sin notificación de que el instrumento contiene una firma no autorizada o ha sido alterada, (v) sin notificación de cualquier reclamo del instrumento descrito en la Sección [3-306](#) , y (vi) sin previo aviso de que cualquier Parte tiene una defensa o reclamo en recuperación descrito en la Sección [3-305 \(a\)](#) .
- (b) El aviso de descargo de una parte , que no sea el descargo en un procedimiento de insolvencia, no es notificación de una defensa bajo la subsección (a), pero el descargo es efectivo contra una persona que se convirtió en tenedora a su debido tiempo con notificación del alta. La presentación o el registro público de un documento no constituye por sí mismo una notificación de defensa, reclamo en recuperación o reclamo del instrumento .
- (c) Excepto en la medida en que un cedente o predecesor en interés tenga derechos como tenedor a su debido tiempo , una persona no adquiera los derechos de un tenedor a su debido tiempo de un instrumento tomado (i) por proceso legal o por compra en una ejecución , quiebra o venta del acreedor o procedimiento similar, (ii) mediante compra como parte de una transacción masiva no en el curso ordinario del negocio del cedente, o (iii) como sucesor en interés de un patrimonio u otra organización.
- (d) Si, de conformidad con la Sección [3-303 \(a\)](#) (1), la promesa de cumplimiento que es la contraprestación por un instrumento se ha realizado parcialmente, el tenedor puede hacer valer sus derechos como tenedor a su debido tiempo del instrumento solo al fracción del monto a pagar bajo el instrumento igual al valor del rendimiento parcial dividido por el valor del rendimiento prometido.
- (e) Si (i) la persona con derecho a ejecutar un instrumento tiene una garantía real sobre el instrumento y (ii) la persona obligada a pagar el instrumento tiene una defensa, reclamo en recuperación o reclamo del instrumento que puede ser reclamado contra la persona que otorgó la garantía real, la persona con derecho a ejecutar el instrumento puede hacer valer sus derechos como tenedor en el momento debido solo a un monto

pagadero bajo el instrumento que, en el momento de la ejecución del instrumento, no excede el monto de la obligación no pagada asegurada.

- (f) Para ser efectivo, el aviso debe recibirse a la vez y de una manera que le brinde una oportunidad razonable para actuar en consecuencia.
- (g) Esta sección está sujeta a cualquier estatus de limitación de la ley como tenedor a su debido tiempo en clases particulares de transacciones.

§ 3-303. VALOR Y CONSIDERACIÓN.

- (a) Un instrumento se emite o transfiere por su valor si:
 - (1) el instrumento se emite o se transfiere para una promesa de desempeño, en la medida en que se haya cumplido la promesa;
 - (2) el cesionario adquiere una garantía mobiliaria u otro gravamen en el instrumento que no sea un gravamen obtenido mediante un procedimiento judicial;
 - (3) el instrumento se emite o transfiere como pago de, o como garantía para, un reclamo previo contra cualquier persona, ya sea que el reclamo se deba o no;
 - (4) el instrumento se emite o se transfiere a cambio de un instrumento negociable ; o
 - (5) el instrumento se emitió o transferida a cambio de la asunción de una obligación irrevocable de tercera parte por la persona que toma el instrumento.
- (b) " **Consideración** " significa cualquier consideración suficiente para respaldar un contrato simple. El cajón o el creador de un instrumento tiene una defensa si el instrumento se emite sin consideración. Si un instrumento se emite para una promesa de rendimiento, el emisor tiene una defensa en la medida en que se cumpla el cumplimiento de la promesa y la promesa no se haya realizado. Si un instrumento se emite por valor como se indica en la subsección (a), el instrumento también se emite para su consideración.

§ 3-304. INSTRUMENTO DURO.

- (a) Un instrumento pagadero a la demanda se atrasa en el primer momento de los siguientes tiempos:
 - (1) el día después de la fecha en que la demanda de pago se hace debidamente;
 - (2) si el instrumento es un cheque , 90 días después de su fecha; o
 - (3) si el instrumento no es un cheque , cuando el instrumento ha estado pendiente por un período de tiempo posterior a su fecha, lo cual es injustificadamente largo en las circunstancias del caso particular a la luz de la naturaleza del instrumento y el uso de la operación.
- (b) Con respecto a un instrumento pagadero en un momento determinado, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) Si el principal es pagadero en cuotas y no se ha acelerado la fecha de vencimiento, el instrumento se retrasa en caso de incumplimiento del

instrumento por falta de pago de una cuota y el instrumento permanece vencido hasta que se cierra el incumplimiento.

- (2) Si el principal no es pagadero en cuotas y la fecha de vencimiento no se ha acelerado, el instrumento se retrasa el día posterior a la fecha de vencimiento.
- (3) Si se aceleró la fecha de vencimiento con respecto al principal, el instrumento se venció el día posterior a la fecha de vencimiento acelerada.
- (c) A menos que la fecha de vencimiento del principal se haya acelerado, un instrumento no se demora si hay incumplimiento en el pago de intereses pero no hay incumplimiento en el pago del principal.

§ 3-305. DEFENSAS Y RECLAMOS EN RECUPERACIÓN.

- (a) Excepto como se establece en la subsección (b), el derecho a hacer cumplir la obligación de una parte de pagar un instrumento está sujeto a lo siguiente:
 - (1) una defensa del deudor basada en (i) la infancia del deudor en la medida en que sea una defensa de un simple contrato, (ii) la coacción, la falta de capacidad legal o la ilegalidad de la transacción que, de acuerdo con otra ley, anula la obligación del deudor, (iii) el fraude que indujo al deudor a firmar el instrumento sin conocimiento ni oportunidad razonable para conocer su carácter o sus términos esenciales, o (iv) la liquidación del deudor en un procedimiento de insolvencia;
 - (2) una defensa del deudor establecida en otra sección de este Artículo o una defensa del deudor que estaría disponible si la persona con derecho a ejecutar el instrumento estuviera ejecutando un derecho de pago bajo un simple contrato; y
 - (3) un reclamo en recuperación del deudor contra el beneficiario original del instrumento si el reclamo surgió de la transacción que dio lugar al instrumento; pero el reclamo del deudor puede afirmarse contra un cesionario del instrumento solo para reducir el monto adeudado en el instrumento en el momento en que se presenta la acción.
- (b) El derecho de un tenedor a su debido tiempo para hacer cumplir la obligación de una parte de pagar el instrumento está sujeto a las defensas del deudor establecidas en la subsección (a) (1), pero no está sujeto a las defensas del deudor establecidas en la subsección (a) (2) o los reclamos en recuperación establecidos en la subsección (a) (3) contra una persona que no sea el titular.
- (c) Excepto como se establece en la subsección (d), en una acción para hacer cumplir la obligación de una parte de pagar el instrumento, el deudor no puede hacer valer contra la persona con derecho a ejecutar el instrumento una defensa, reclamo en recuperación o reclamo de el instrumento (Sección 3-306) de otra persona, pero la reclamación de la otra persona al instrumento puede ser confirmada por el deudor si la otra persona se une a la acción y asevera personalmente el reclamo en contra de la persona con derecho a hacer cumplir el instrumento. Un deudor no está obligado a pagar el instrumento si la persona que solicita la ejecución del instrumento no tiene los derechos de un tenedor a

su debido tiempo y el deudor prueba que el instrumento es un instrumento perdido o robado.

- (d) En una acción para hacer cumplir la obligación de un alojamiento partido que pagar un instrumento , la parte de alojamiento puede oponer al derechohabiente para hacer cumplir el instrumento a cualquier defensa o reclamación de recuperación en virtud del inciso (a) de que la parte acomodada podría valer frente la persona con derecho a ejecutar el instrumento, excepto las defensas de alta en el proceso de insolvencia, la infancia y la falta de capacidad legal.

Enmendado[Comentario de la Junta Editorial Permanente]

§ 3-306. RECLAMACIONES A UN INSTRUMENTO.

Una persona que toma un instrumento , que no sea una persona que tenga los derechos de un tenedor a su debido tiempo , está sujeto a un reclamo de propiedad o derecho posesorio en el instrumento o sus ganancias, incluyendo un reclamo para rescindir una negociación y recuperar el instrumento o sus ganancias Una persona que tenga los derechos de un tenedor a su debido tiempo se libera de la reclamación del instrumento.

§ 3-307. AVISO DE INCUMPLIMIENTO DEL DERECHO FIDUCIARIO.

- (a) En esta sección:
 - (1) " **Fiduciario** " significa un agente, fideicomisario, socio, directivo corporativo o director, u otro representante que tenga deber fiduciario con respecto a un instrumento .
 - (2) " **Persona representada** " significa el principal, beneficiario, sociedad, corporación u otra persona a quien se le deba el deber establecido en el párrafo (1).
- (b) Si (i) un instrumento es tomado de un fiduciario para su pago o cobro o por su valor, (ii) el tomador tiene conocimiento del estado fiduciario del fiduciario, y (iii) la persona representada presenta un reclamo al instrumento o sus ingresos sobre la base de que la transacción del fiduciario es una violación del deber fiduciario, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) El aviso de incumplimiento del deber fiduciario por parte del fiduciario es notificación del reclamo de la persona representada.
 - (2) En el caso de un instrumento pagadero a la persona representada o al fiduciario como tal, el tomador tiene conocimiento del incumplimiento del deber fiduciario si el instrumento es (i) tomado en pago o como garantía de una deuda conocida por el el tomador es la deuda personal del fiduciario, (ii) se toma en una transacción conocida por el tomador como beneficio personal del fiduciario, o (iii) se deposita en una cuenta que no sea una cuenta del fiduciario, como tal, o una cuenta de la persona representada.
 - (3) Si un instrumento es emitido por la persona representada o el fiduciario como tal, y pagadero al fiduciario personalmente, el tomador no tiene notificación del incumplimiento del deber fiduciario a menos que el tomador sepa del incumplimiento del deber fiduciario.

- (4) Si un instrumento es emitido por la persona representada o el fiduciario como tal, al tomador como beneficiario, el tomador tiene conocimiento del incumplimiento del deber fiduciario si el instrumento es (i) tomado en pago o como garantía para un deuda conocida por el tomador como la deuda personal del fiduciario, (ii) tomada en una transacción conocida por el tomador como beneficio personal del fiduciario, o (iii) depositada en una cuenta que no sea una cuenta del fiduciario , como tal, o una cuenta de la persona representada.

§ 3-308. PRUEBA DE FIRMAS Y ESTADO COMO TITULAR EN CURSO DEBIDO.

- (a) En una acción con respecto a un instrumento , se admite la autenticidad y la autoridad para realizar cada firma en el instrumento a menos que se deniegue específicamente en los escritos. Si la validez de una firma se niega en los escritos, la carga de establecer la validez recae sobre la persona que reclama validez, pero se presume que la firma es auténtica y está autorizada, a menos que la acción cumpla con la responsabilidad del supuesto firmante y el firmante sea muerto o incompetente en el momento del juicio de la questión de la validez de la firma. Si una acción para hacer cumplir el instrumento se presenta contra una persona como el principal no divulgado de una persona que firmó el instrumento como parteal instrumento, el demandante tiene la carga de establecer que el acusado es responsable del instrumento como una persona representada bajo la Sección 3-402 (a) .
- (b) Si la validez de las firmas es admitida o probada y si se cumple con la subsección (a), el demandante que produce el instrumento tiene derecho a un pago si el demandante demuestra el derecho a ejecutar el instrumento bajo la Sección 3-301 , a menos que el demandado pruebe una defensa o reclamación en recuperación. Si se demuestra una defensa o un reclamo en recuperación, el derecho de pago del demandante está sujeto a la defensa o reclamo, excepto en la medida en que el demandante demuestre que el demandante tiene derechos de un tenedor a su debido tiempo que no están sujetos a la defensa o reclamo

§ 3-309. EJECUCIÓN DEL INSTRUMENTO PERDIDO, DESTRUIDO O ROBADO.

- (a) Una persona que no posea un instrumento tiene derecho a hacer cumplir el instrumento si (i) la persona estaba en posesión del instrumento y tenía derecho a hacerla cumplir cuando se produjo la pérdida de posesión, (ii) la pérdida de posesión no fue la resultado de una transferencia por parte de la persona o una confiscación legal, y (iii) la persona no puede razonablemente obtener la posesión del instrumento porque el instrumento fue destruido, su paradero no puede determinarse o está en posesión indebida de una persona desconocida o persona que no puede ser encontrada o no es susceptible de servicio del proceso.
- (b) Una persona que busca la ejecución de un instrumento bajo la subsección (a) debe probar los términos del instrumento y el derecho de la persona a hacer cumplir el instrumento. Si se hace esa prueba, la Sección 3-308 se aplica al caso como si la persona que buscaba la ejecución hubiera producido el instrumento. El tribunal no puede emitir un juicio a favor de la persona que solicita la ejecución, a menos que encuentre que la persona requerida para pagar el instrumento está adecuadamente protegida contra la pérdida que podría ocurrir a causa de un reclamo de otra persona para hacer cumplir el

instrumento. Se puede proporcionar una protección adecuada por cualquier medio razonable.

§ 3-310. EFECTO DEL INSTRUMENTO SOBRE LA OBLIGACIÓN POR LA CUAL SE TOMÓ.

- (a) A menos que se acuerde lo contrario, si se toma un cheque certificado , un cheque de caja o un cheque de cajero por una obligación, se descargará la obligación en la misma medida que se produciría la descarga si se tomara una cantidad de dinero igual al monto del instrumento pago de la obligación La descarga de la obligación no afecta ninguna responsabilidad que el deudor pueda tener como endosante del instrumento.
- (b) A menos que se acuerde lo contrario y salvo lo dispuesto en la subsección (a), si se toma una nota o un cheque no certificado por una obligación, la obligación se suspende en la misma medida que la obligación se descargaría si una cantidad de dinero igual a Se tomaron la cantidad del instrumento y se aplican las siguientes reglas:
 - (1) En el caso de un cheque no certificado , la suspensión de la obligación continúa hasta deshonrar el cheque o hasta que se pague o certifique. El pago o la certificación del cheque da como resultado el cumplimiento de la obligación en la medida del monto del cheque.
 - (2) En el caso de una nota , la suspensión de la obligación continúa hasta la deshonra de la nota o hasta que se pague. El pago de la nota da como resultado el cumplimiento de la obligación en la medida del pago.
 - (3) Salvo lo dispuesto en el párrafo (4), si el cheque o la nota se deshonra y el acreedor de la obligación por la cual se tomó el instrumento es la persona con derecho a ejecutar el instrumento, el obligado puede hacer cumplir el instrumento o la obligación . En el caso de un instrumento de una tercera persona que el deudor negocia con el acreedor, la liberación del deudor en el instrumento también cumple con la obligación.
 - (4) Si la persona con derecho a ejecutar el instrumento tomado por una obligación es una persona que no sea el acreedor, el acreedor no puede hacer cumplir la obligación en la medida en que se suspenda la obligación. Si el acreedor es la persona con derecho a ejecutar el instrumento pero ya no lo posee porque se perdió, fue robado o destruido, la obligación puede no ejecutarse en la medida del monto pagadero en el instrumento, y en esa medida el Los derechos del acreedor contra el deudor están limitados a la ejecución del instrumento.
- (c) Si se toma un instrumento distinto de uno descrito en la subsección (a) o (b) por una obligación, el efecto es (i) el indicado en la subsección (a) si el instrumento es aquel en el que un banco es responsable como creador o aceptante , o (ii) lo establecido en la subsección (b) en cualquier otro caso.

§ 3-311. ACUERDO Y SATISFACCIÓN POR EL USO DEL INSTRUMENTO.

- (a) Si una persona contra la cual se reclama un reclamo demuestra que (i) esa persona de buena fe ofreció un instrumento al reclamante para la plena satisfacción del reclamo, (ii) el monto del reclamo quedó sin liquidar o sujeto a un bona fide, y (iii) el reclamante obtuvo el pago del instrumento, se aplican las siguientes subsecciones.

- (b) A menos que se aplique la subsección (c), el reclamo se libera si la persona contra la cual se reclama el reclamo prueba que el instrumento o una comunicación escrita adjunta contenía una declaración conspicua en el sentido de que el instrumento fue ofrecido como plena satisfacción del reclamo .
- (c) Sujeto a la subsección (d), un reclamo no se descarga bajo la subsección (b) si se aplica alguno de los siguientes:
 - (1) El reclamante, si es una organización, prueba que (i) dentro de un tiempo razonable antes de la licitación, el reclamante envió una declaración conspicua a la persona contra quien se afirma que las comunicaciones sobre deudas en disputa, incluido un instrumento ofrecido como lleno satisfacción de una deuda, deben enviarse a una persona, oficina o lugar designado, y (ii) el instrumento o la comunicación de acompañamiento no fue recibido por esa persona, oficina o lugar designado.
 - (2) El reclamante, sea o no una organización, prueba que dentro de los 90 días posteriores al pago del instrumento , el reclamante ofreció el reembolso del monto del instrumento a la persona contra quien se reclama el reclamo. Este párrafo no se aplica si el reclamante es una organización que envió una declaración que cumple con el párrafo (1) (i).
- (d) Se libera un reclamo si la persona contra la cual se reclama el reclamo demuestra que dentro de un tiempo razonable antes de que se iniciara el cobro del instrumento, el reclamante, o un agente del reclamante que tenía responsabilidad directa con respecto a la obligación disputada, sabía que el instrumento fue presentado en plena satisfacción del reclamo.

§ 3-312. PERDIDO, DESTRUIDO O ROBADO CASHIER'S CHECK, TELLER'S CHECK, O CHEQUE CERTIFICADO.

- (a) En esta sección:
 - (1) "Check" significa un cheque de caja , cheque de cajero , o cheque certificado .
 - (2) "Demandante" significa una persona que reclama el derecho a recibir la cantidad de un cheque de caja , cheque de cajero o cheque certificado que se había perdido, destruido o robado.
 - (3) "Declaración de pérdida" significa una declaración escrita, hecha bajo pena de perjurio, en el sentido de que (i) el declarante perdió la posesión de un cheque, (ii) el declarante es el librador o beneficiario del cheque, en el caso de un cheque certificado, o el remitente o beneficiario del cheque, en el caso de un cheque de caja o cheque de cajero , (iii) la pérdida de posesión no fue el resultado de una transferencia por el declarante o un embargo legal, y (iv) el declarante no puede obtener razonablemente la posesión del cheque porque el cheque fue destruido, su paradero no puede determinarse o está en posesión indebida de una persona desconocida o una persona que no puede ser encontrada o no es susceptible de ser procesada.
 - (4) "Banco Obligado" significa el emisor de un cheque de caja o cheque de cajero o el aceptante de un cheque certificado .

- (b) Un reclamante puede hacer valer un reclamo al monto de un cheque mediante una comunicación al banco obligado describiendo el cheque con certeza razonable y solicitando el pago del monto del cheque, si (i) el reclamante es el librador o el beneficiario de un cheque certificado o el remitente o beneficiario de un cheque de caja o cheque de caja, (ii) la comunicación contiene o está acompañada de una declaración de pérdida del solicitante con respecto al cheque, (iii) la comunicación se recibe a la vez y de manera que el banco tenga un tiempo razonable para actuar sobre el mismo antes de que se pague el cheque, y (iv) el reclamante proporcione una identificación razonable si así lo solicita el banco obligado. La entrega de una declaración de pérdida es una garantía de la veracidad de las declaraciones hechas en la declaración. Si se afirma que un reclamo cumple con esta subsección,
 - (1) El reclamo se vuelve exigible a más tardar en (i) el momento en que se reclama el reclamo, o (ii) el día 90 después de la fecha del cheque, en el caso del cheque de cajero automático o cheque de cajero , o el día 90 Despúes de la fecha de aceptación, en el caso de un cheque certificado .
 - (2) Hasta que el reclamo sea exigible, no tiene efecto legal y el banco obligado puede pagar el cheque o, en el caso de un cheque de cajero, puede permitir que el librado pague el cheque. El pago a una persona con derecho a hacer cumplir el cheque descarga toda la responsabilidad del banco obligado con respecto al cheque.
 - (3) Si el reclamo se vuelve exigible antes de que se presente el cheque para el pago, el banco obligado no está obligado a pagar el cheque.
 - (4) Cuando el reclamo se vuelve exigible, el banco obligado se ve obligado a pagar el monto del cheque al reclamante si el pago del cheque no se ha realizado a una persona con derecho a exigir el cumplimiento del cheque. Sujeto a la Sección 4-302 (a) (1), el pago al reclamante descarga toda responsabilidad del banco obligado con respecto al cheque.
- (c) Si el banco obligado paga el monto de un cheque a un reclamante bajo la subsección (b) (4) y el cheque se presenta para el pago por una persona que tiene derechos de un tenedor a su debido tiempo, el reclamante está obligado a (i)) reembolsar el pago al banco obligado si se paga el cheque, o (ii) pagar el monto del cheque a la persona que tenga los derechos de un tenedor a su debido tiempo si el cheque es deshonrado.
- (d) Si un reclamante tiene el derecho de hacer valer un reclamo bajo la subsección (b) y también es una persona con derecho a hacer cumplir un cheque de caja, cheque de caja o cheque certificado que se pierde, destruye o roba, el reclamante puede hacer valer sus derechos con respecto al cheque bajo esta sección o la Sección 3-309 .

§ 3-401. FIRMA.

- (a) Una persona no es responsable de un instrumento a menos que (i) la persona haya firmado el instrumento, o (ii) la persona esté representada por un agente o representante que firmó el instrumento y la firma es vinculante para la persona representada bajo la Sección 3 -402 .

- (b) Una firma se puede hacer (i) manualmente o por medio de un dispositivo o máquina, y (ii) mediante el uso de cualquier nombre, incluido un nombre comercial o falso, o mediante una palabra, marca o símbolo ejecutado o adoptado por una persona con intención actual de autenticar un escrito.

§ 3-402. FIRMA POR REPRESENTANTE.

- (a) Si una persona que actúa o pretende actuar como representante firma un instrumento firmando el nombre de la persona representada o el nombre del firmante, la persona representada está obligada por la firma en la misma medida en que la persona representada estaría vinculado si la firma estuviera en un simple contrato. Si la persona representada está vinculada, la firma del representante es la "firma autorizada de la persona representada" y la persona representada es responsable del instrumento, esté o no identificado en el instrumento.
- (b) Si un representante firma el nombre del representante en un instrumento y la firma es una firma autorizada de la persona representada, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) Si la forma de la firma muestra inequívocamente que la firma se realiza en nombre de la persona representada que se identifica en el instrumento, el representante no es responsable del instrumento.
 - (2) Sujeto a la subsección (c), si (i) la forma de la firma no muestra inequívocamente que la firma se hace en una capacidad representativa o (ii) la persona representada no está identificada en el instrumento, el representante es responsable en el instrumento a un tenedor a su debido tiempo que tomó el instrumento sin previo aviso de que el representante no tenía la intención de ser responsable del instrumento. Con respecto a cualquier otra persona, el representante es responsable del instrumento a menos que el representante demuestre que las partes originales no tenían la intención de que el representante fuera responsable del instrumento.
- (c) Si un representante firma el nombre del representante como cajón de un cheque sin indicación del estado representativo y el cheque es pagadero desde una cuenta de la persona representada que se identifica en el cheque, el firmante no es responsable del cheque Si la firma es una firma autorizada de la persona representada.

§ 3-403. FIRMA NO AUTORIZADA.

- (a) A menos que se disponga lo contrario en este Artículo o en el Artículo 4, una firma no autorizada es ineficaz, excepto como la firma del firmante no autorizado a favor de una persona que paga de buena fe el instrumento o lo toma por valor. Una firma no autorizada puede ser ratificada para todos los propósitos de este Artículo.
- (b) Si se requiere la firma de más de una persona para constituir la firma autorizada de una organización, la firma de la organización no está autorizada si falta una de las firmas requeridas.
- (c) La responsabilidad civil o penal de una persona que hace una firma no autorizada no se ve afectada por ninguna disposición de este Artículo que haga efectiva la firma no autorizada a los fines de este Artículo.

§ 3-404. IMPOSTORES; PAGOS FICTICIOS.

- (a) Si un impostor, mediante el uso de correos electrónicos o de otra manera, induce al emisor de un instrumento a emitir el instrumento al impostor, o a una persona que actúa en concierto con el impostor, al hacerse pasar por el beneficiario del instrumento o una persona autorizado para actuar por el beneficiario, el endoso del instrumento por cualquier persona a nombre del beneficiario es efectivo como el endoso del beneficiario a favor de una persona que, de buenas fe, paga el instrumento o lo toma por valor o por colección.
- (b) Si (i) una persona cuya intención determina a quién se debe pagar un instrumento (Artículo 3-110 (a) o (b)) no tiene la intención de que la persona identificada como beneficiario tenga algún interés en el instrumento, o (ii) la persona identificada como beneficiario de un instrumento es una persona ficticia, se aplican las siguientes reglas hasta que el instrumento se negocie con un endoso especial :
 - (1) Toda persona que posea el instrumento es su titular.
 - (2) El endoso de cualquier persona a nombre del beneficiario establecido en el instrumento es efectivo como el endoso del beneficiario a favor de una persona que, de buenas fe, paga el instrumento o lo toma por valor o por cobro.
- (c) De acuerdo con la subsección (a) o (b), se hace un endoso a nombre de un beneficiario si (i) se realiza con un nombre sustancialmente similar al del beneficiario o (ii) el instrumento, ya sea o no endosado, se deposita en un banco depositario en una cuenta con un nombre sustancialmente similar al del beneficiario.
- (d) Con respecto a un instrumento al cual se aplica la subsección (a) o (b), si una persona que paga el instrumento o lo toma por valor o por cobro no cumple con el cuidado ordinario al pagar o tomar el instrumento y ese fracaso contribuye sustancialmente a la pérdida resultante del pago del instrumento, la persona que sufre la pérdida puede recuperarse de la persona que no ejerce el cuidado ordinario en la medida en que la falta de atención ordinaria contribuyó a la pérdida.

§ 3-405. RESPONSABILIDAD DEL EMPLEADOR POR LA INDOLUCIÓN FRAUDULANTE POR EMPLEADO.

- (a) En esta sección:
 - (1) "**Empleado**" incluye un contratista independiente y empleado de un contratista independiente retenido por el empleador.
 - (2) "**Endoso fraudulento**" significa (i) en el caso de un instrumento pagadero al empleador, un endoso falsificado que supuestamente es el del empleador, o (ii) en el caso de un instrumento con respecto al cual el empleador es el emisor, un endoso forjado que pretende ser el de la persona identificada como beneficiario.
 - (3) La "**responsabilidad**" con respecto a los instrumentos significa la autoridad (i) para firmar o endosar los instrumentos en nombre del empleador, (ii) para procesar los instrumentos recibidos por el empleador con fines contables, para depositar en una cuenta u otra disposición, (iii) preparar o procesar instrumentos para su emisión en nombre del empleador, (iv) proporcionar información que determine los nombres o direcciones de los beneficiarios de los instrumentos a emitir en nombre del empleador, (v) controlar la disposición de los instrumentos

a emitir en nombre del empleador, o (vi) actuar de otra manera con respecto a los instrumentos en una capacidad responsable. "Responsabilidad"formularios de instrumentos incompletos que se están almacenando o transportando o son parte del correo entrante o saliente, o acceso similar.

- (b) Para determinar los derechos y responsabilidades de una persona que, de buena fe , paga un instrumento o lo toma por valor o por cobro, si un empleador confió a un empleado la responsabilidad con respecto al instrumento y al empleado o una persona actuando en concierto con el empleado hace un endoso fraudulento del instrumento, el endoso es efectivo como el endoso de la persona a quien se le debe pagar el instrumento si se hace a nombre de esa persona. Si la persona que paga el instrumento o lo toma por valor o por recolección no puede ejercer el cuidado ordinario al pagar o tomar el instrumento y ese fracaso contribuye sustancialmente a la pérdida resultante del fraude, la persona que asume la pérdida puede recuperarse de la persona que no ejerce el cuidado ordinario en la medida en que la falta de cuidado ordinario contribuyó a la pérdida.
- (c) De conformidad con la subsección (b), se realiza un endoso a nombre de la persona a quien se le debe pagar un instrumento si (i) se realiza con un nombre sustancialmente similar al nombre de esa persona o (ii) el instrumento, ya sea endosado o no, se deposita en un banco depositario en una cuenta con un nombre sustancialmente similar al nombre de esa persona.

§ 3-406. NEGLIGENCIA QUE CONTRIBUYE A LA FIRMA FORJADA O LA ALTERACIÓN DEL INSTRUMENTO.

- (a) Una persona cuya falta de cuidado ordinario contribuye sustancialmente a una alteración de un instrumento o a la firma falsa en un instrumento no puede afirmar la alteración o la falsificación contra una persona que, de buena fe , paga el instrumento o lo toma por valor o por colección.
- (b) De acuerdo con la subsección (a), si la persona que afirma la preclusión no ejerce el cuidado normal al pagar o tomar el instrumento y ese fracaso contribuye sustancialmente a la pérdida, la pérdida se distribuye entre la persona excluida y la persona que afirma la preclusión de acuerdo con la medida en que el hecho de que cada uno no ejerza el cuidado ordinario contribuyó a la pérdida.
- (c) En virtud de la subsección (a), la carga de probar la falta de ejercicio de la atención ordinaria recae sobre la persona que asevera la preclusión. Bajo la subsección (b), la carga de probar que no se ejerce el cuidado ordinario recae sobre la persona excluida.

§ 3-407. MODIFICACIÓN.

- (a) " **Alteración** " significa (i) un cambio no autorizado en un instrumento que pretende modificar en cualquier aspecto la obligación de una parte , o (ii) una adición no autorizada de palabras o números u otro cambio a un instrumento incompleto relacionado con el obligación de una fiesta
- (b) Excepto lo dispuesto en la subsección (c), una alteración efectuada fraudulentamente despacha a una parte cuya obligación se ve afectada por la alteración, a menos que esa parte asiente o se niegue a afirmar la alteración . Ninguna otra

alteración despidе a una de las partes, y el instrumento puede ejecutarse de acuerdo con sus términos originales.

- (c) Un banco pagador o librado que paga un instrumento alterado fraudulentamente o una persona que lo toma por valor, de buena fe y sin notificación de la alteración, puede hacer cumplir los derechos con respecto al instrumento (i) de acuerdo con sus términos originales o (ii) en el caso de un instrumento incompleto alterado por finalización no autorizada, de acuerdo con sus términos como completado.

§ 3-408. NO SE HACE RESPONSABLE DEL PROYECTO INACEPTO.

Un cheque u otro giro no funciona por sí solo como una cesión de fondos en manos del librado disponible para su pago, y el librado no es responsable del instrumento hasta que el librado lo acepte.

§ 3-409. ACEPTACIÓN DEL PROYECTO; CHEQUE CERTIFICADO.

- (a) " **Aceptación** " significa el acuerdo firmado del librado para pagar un borrador según lo presentado. Debe estar escrito en el borrador y puede consistir solo en la firma del librado. La aceptación puede hacerse en cualquier momento y entrar en vigencia cuando se da notificación de conformidad con las instrucciones o se entrega el borrador aceptado con el fin de otorgar derechos sobre la aceptación a cualquier persona.
- (b) Se puede aceptar un borrador aunque no haya sido firmado por el librador, esté incompleto, sea vencido o haya sido deshonrado.
- (c) Si un borrador es pagadero en un período fijo después de la vista y el aceptante no feche la aceptación, el titular puede completar la aceptación proporcionando una fecha de buena fe.
- (d) " **Cheque certificado** " significa un cheque aceptado por el banco en el que está girado. La aceptación puede hacerse como se indica en la subsección (a) o por escrito en el cheque que indique que el cheque está certificado. El librado de un cheque no tiene la obligación de certificar el cheque, y la negativa a certificar no es una deshonra del cheque.

§ 3-410. ACEPTACIÓN, PROYECTO VARIABLE.

- (a) Si los términos de la aceptación del librado varían de acuerdo con los términos del borrador presentados, el titular puede rechazar la aceptación y tratar el borrador como deshonrado. En ese caso, el librado puede cancelar la aceptación.
- (b) Los términos de un borrador no se modifican mediante una aceptación para pagar en un banco o lugar particular en los Estados Unidos, a menos que la aceptación indique que el borrador debe pagarse solo en ese banco o lugar.
- (c) Si el titular acepta una aceptación que varía los términos de un borrador, se libera la obligación de cada librador y el endosante que no acepta expresamente la aceptación.

§ 3-411. NEGACIÓN PARA PAGAR LOS CONTROLES DE CASHIER, CONTROLES DE TELLER Y CHEQUES CERTIFICADOS.

- (a) En esta sección, " **banco obligado** " significa el aceptante de un cheque certificado o el emisor de un cheque de cajero o cheque de cajero comprados al emisor.

- (b) Si el banco obligado se equivoca (i) se niega a pagar un cheque de caja o un cheque certificado , (ii) suspende el pago de un cheque de caja o (iii) se niega a pagar un cheque de caja deshonrado, la persona que afirma el derecho a hacer cumplir el cheque tiene derecho a una indemnización por los gastos y la pérdida de intereses resultante de la falta de pago y puede recuperar los daños consecuentes si el banco obligado se niega a pagar después de recibir la notificación de circunstancias particulares que ocasionaron los daños.
- (c) Los gastos o daños consecuentes bajo la subsección (b) no son recuperables si la negativa del banco obligado a pagar se produce porque (i) el banco suspende los pagos, (ii) el banco obligado afirma un reclamo o defensa del banco que tiene motivos razonables para creer que está disponible contra la persona con derecho a ejecutar el instrumento , (iii) el banco obligado tiene una duda razonable sobre si la persona que exige el pago es la persona con derecho a ejecutar el instrumento, o (iv) el pago está prohibido por la ley.
-

§ 3-412. OBLIGACIÓN DE EMISOR DE NOTA O CHEQUE DE CASHIER.

- El emisor de una nota o cheque de caja u otro giro dibujado en el librador está obligado a pagar el instrumento (i) de acuerdo con sus términos en el momento en que se emitió o, si no se emitió, en el momento en el que primero entró en posesión de un titular, o (ii) si el emisor firmó un instrumento incompleto , de acuerdo con sus términos cuando se completó, en la medida establecida en las Secciones 3-115 y 3-407 . La obligación se debe a una persona con derecho a ejecutar el instrumento o a un endosante que pagó el instrumento bajo la Sección 3-415.

§ 3-413. OBLIGACIÓN DEL ACEPTADOR.

- (a) El aceptante de un borrador está obligado a pagar el borrador (i) de acuerdo con sus términos en el momento en que fue aceptado, a pesar de que la aceptación indica que el borrador debe pagarse "en su origen" o términos equivalentes, (ii) si la aceptación varía los términos del borrador, de acuerdo con los términos del borrador tan variados, o (iii) si la aceptación es de un borrador que es un instrumento incompleto , de acuerdo con sus términos cuando se complete, en la medida que se establezca en las Secciones 3-115 y 3-407 . La obligación se debe a una persona con derecho a hacer cumplir el borrador o al cajón un endosante que pagó el borrador bajo la Sección 3-414 o 3-415 .
- (b) Si la certificación de un cheque u otra aceptación de un borrador indica el monto certificado o aceptado, la obligación del aceptante es esa cantidad. Si (i) la certificación o aceptación no indica un monto, (ii) el monto del instrumento se eleva posteriormente, y (iii) el instrumento se negocia a un tenedor a su debido tiempo , la obligación del aceptante es el monto del instrumento en el momento en que fue tomado por el titular a su debido tiempo.

§ 3-414. OBLIGACIÓN DEL CAJÓN.

- (a) Esta sección no se aplica a los cheques de caja u otros giros dibujados en el cajón .
- (b) Si una no aceptada proyecto es rechazado, el cajón está obligado a pagar el proyecto (i) de acuerdo con sus términos en el momento en que se emitió o, si no se publicó, en el

momento en que por primera vez en posesión de un titular, o (ii) si el librador suscribió un instrumento incompleto , de acuerdo con sus términos cuando se completó, en la medida establecida en las Secciones 3-115 y 3-407 . La obligación se debe a una persona con derecho a ejecutar el borrador o a un endosante que pagó el borrador bajo la Sección 3-415 .

- (c) Si un banco acepta un borrador , el librador se descarga, independientemente de cuándo o por quién se obtuvo la aceptación .
- (d) Si se acepta un borrador y el aceptante no es un banco, la obligación del librador de pagar el borrador si el borrador es deshonrado por el aceptante es la misma que la obligación de un endosante según la Sección 3-415 (a) y C).
- (e) Si un borrador declara que se retira "sin recurso" o de lo contrario se niega la responsabilidad del librador para pagar el giro, el librador no es responsable bajo la subsección (b) de pagar el giro si el giro no es un cheque . Un descargo de responsabilidad del pasivo indicado en la subsección (b) no es efectivo si el giro es un cheque.
- (f) Si (i) un cheque no se presenta para el pago o se entrega a un banco depositario para su cobro dentro de los 30 días posteriores a su fecha, (ii) el librado suspende los pagos después del vencimiento del período de 30 días sin pagar el cheque y (iii) a causa de la suspensión de pagos, el librador se ve privado de los fondos mantenidos con el librado para cubrir el pago del cheque, el librador en la medida en que se prive de fondos puede cumplir con su obligación de pagar el cheque asignando a la persona con derecho a hacer cumplir el control de los derechos del librador contra el librado con respecto a los fondos.

§ 3-415. OBLIGACIÓN DE INDORSER.

- (a) Sujeto a las subsecciones (b), (c) y (d) y a la Sección 3-419 (d) , si un instrumento es deshonrado, el endosante está obligado a pagar el monto adeudado en el instrumento (i) de acuerdo a los términos del instrumento en el momento en que fue endosado, o (ii) si el endosante endosó un instrumento incompleto , de acuerdo con sus términos cuando se completó, en la medida establecida en las Secciones 3-115 y 3-407 . La obligación del endosante se debe a una persona con derecho a hacer cumplir el instrumento o a un endosante subsiguiente que pagó el instrumento de conformidad con esta sección.
- (b) Si un endoso declara que se hace "sin recurso" o que de otro modo se niega la responsabilidad del endosante, el endosante no es responsable bajo la subsección (a) de pagar el instrumento .
- (c) Si la notificación de deshonor de un instrumento es requerida por la Sección 3-503 y la notificación de deshonor que cumple con esa sección no se entrega a un endosante , se libera la responsabilidad del endosante bajo la subsección (a).
- (d) Si un banco acepta un borrador después de que se realiza un endoso , se libera la responsabilidad del endosante conforme a la subsección (a).
- (e) Si un endosante de un cheque es responsable bajo la subsección (a) y el cheque no se presenta para el pago, o dado a un banco depositario para la recolección, dentro de los

30 días posteriores al día en que se realizó el endoso , la responsabilidad del endosante bajo la subsección (a) se descarga.

Enmendado[Comentario de la Junta Editorial Permanente]

§ 3-416. GARANTÍAS DE TRANSFERENCIA.

- (a) Una persona que transfiere un instrumento para su consideración garantiza al cessionario y, si la transferencia es por endoso , a cualquier cessionario posterior que:
 - (1) el garante es una persona con derecho a hacer cumplir el instrumento ;
 - (2) todas las firmas en el instrumento son auténticas y autorizadas;
 - (3) el instrumento no ha sido alterado;
 - (4) el instrumento no está sujeto a una defensa o reclamación en el momento de la recuperación de una parte que pueda ser reclamada contra el garante; y
 - (5) el garante no tiene conocimiento de ningún procedimiento de insolvencia iniciado con respecto al fabricante o aceptante o, en el caso de un proyecto no aceptado , al cajón .
- (b) Una persona a quien se hacen las garantías bajo la subsección (a) y quienes tomaron el instrumento de buenas fe pueden recuperar del garante como daños por incumplimiento de la garantía un monto igual a la pérdida sufrida como resultado de la infracción, pero no más que el monto del instrumento más los gastos y la pérdida de intereses incurridos como resultado del incumplimiento.
- (c) Las garantías establecidas en la subsección (a) no pueden ser rechazadas con respecto a los cheques . A menos que se notifique al garante la notificación de un reclamo por incumplimiento de la garantía dentro de los 30 días posteriores a que el reclamante tenga motivos para conocer la infracción y la identidad del garante, la responsabilidad del garante según la subsección (b) se descargará en la medida de Cualquier pérdida causada por el retraso en la notificación del reclamo.
- (d) Una [causa de la acción] por incumplimiento de la garantía bajo esta sección se acumula cuando el reclamante tiene razones para conocer la infracción.

§ 3-417. PRESENTACIÓN DE GARANTÍAS.

- (a) Si una no aceptada proyecto se presenta al librado para el pago o la aceptación y el librado paga o acepta el proyecto, (i) la persona que obtiene el pago o aceptación, en el momento de la presentación , y (ii) un cedente anterior del el borrador, en el momento de la transferencia, garantiza al librado el pago o la aceptación del borrador de buenas fe que:
 - (1) el garante es, o fue, en el momento en que el garante transfirió el borrador , una persona con derecho a ejecutar el borrador o autorizado para obtener el pago o la aceptación del borrador en nombre de una persona con derecho a ejecutar el borrador;
 - (2) el borrador no ha sido modificado; y

- (3) el garante no tiene conocimiento de que la firma del cajón del borrador no está autorizada.
- (b) El librado que realiza el pago puede recuperar de cualquier garante los daños por incumplimiento de la garantía igual al monto pagado por el librado menos el monto que el librado recibió o tiene derecho a recibir del librador debido al pago. Además, el librado tiene derecho a una compensación por los gastos y la pérdida de intereses resultante de la infracción. El derecho del librado a recuperar los daños en virtud de esta subsección no se ve afectado por el hecho de que el librado no haya tenido el cuidado normal de realizar el pago. Si el librado acepta el borrador, el incumplimiento de la garantía es una defensa de la obligación del aceptante. Si el aceptante hace el pago con respecto al borrador, el aceptante tiene derecho a recuperar de cualquier garante por incumplimiento de la garantía los montos establecidos en esta subsección.
- (c) Si un librado afirma un reclamo por incumplimiento de la garantía bajo la subsección (a) basado en un endoso no autorizado del borrador o una alteración del borrador, el garante puede defender al probar que el endoso es efectivo bajo la Sección 3-404 o 3-405 o el cajón está excluido bajo la Sección 3-406 o 4-406 de hacer valer contra el librado el endoso o alteración no autorizados.
- (d) Si (i) un deshonrado proyecto se presenta para el pago al cajón o un endosante o (ii) cualquier otro instrumento se presenta para el pago de una parte obligada al pago del instrumento, y (iii) el pago se recibe, el siguiente se aplican reglas:
 - (1) La persona que obtiene el pago y un cedente anterior del instrumento garantiza a la persona que hace el pago de buena fe que el garante es, o fue, en el momento en que el garante transfirió el instrumento, una persona con derecho a ejecutar el instrumento o autorizado a obtener el pago en nombre de una persona con derecho a hacer cumplir el instrumento.
 - (2) La persona que realiza el pago puede recuperar de cualquier garante por incumplimiento de la garantía un monto igual al monto pagado más los gastos y la pérdida de interés resultante de la infracción.
- (e) Las garantías establecidas en las subsecciones (a) y (d) no pueden ser rechazadas con respecto a los cheques. A menos que se notifique al garante la notificación de un reclamo por incumplimiento de la garantía dentro de los 30 días posteriores a que el reclamante tenga conocimiento de la infracción y la identidad del garante, la responsabilidad del garante en virtud de la subsección (b) o (d) se descargará en la medida de cualquier pérdida causada por el retraso en la notificación del reclamo.
- (f) Una [causa de la acción] por incumplimiento de la garantía bajo esta sección se acumula cuando el reclamante tiene razones para conocer la infracción.

§ 3-418. PAGO O ACEPTACIÓN POR ERROR.

- (a) Excepto lo dispuesto en la subsección (c), si el librado de un borrador paga o acepta el borrador y el librado actuó bajo la creencia errónea de que (i) el pago del borrador no se había detenido de conformidad con la Sección 4-403 o (ii) se autorizó la firma del librador del borrador, el librado puede recuperar el monto del borrador de la persona a quien se hizo el pago o, en caso de aceptación, puede revocar la

aceptación. Los derechos del librado en virtud de esta subsección no se ven afectados por el hecho de que el librado no haya tenido el cuidado normal de pagar o aceptar el borrador.

- (b) Excepto lo dispuesto en la subsección (c), si un instrumento ha sido pagado o aceptado por error y el caso no está cubierto por la subsección (a), la persona que paga o acepta puede, en la medida permitida por la ley que rige el error y la restitución, (i) recuperar el pago de la persona a quien o en cuyo beneficio se realizó el pago o (ii) en caso de aceptación, puede revocar la aceptación.
- (c) Los remedios provistos por la subsección (a) o (b) no pueden afirmarse contra una persona que tomó el instrumento de buenas fe y por su valor o que cambió de buena fe basándose en el pago o la aceptación. Esta subsección no limita los recursos proporcionados por la Sección 3-417 o 4-407.
- (d) Sin perjuicio de la Sección 4-215, si un instrumento es pagado o aceptado por error y el pagador o aceptante recupera el pago o revoca la aceptación según los incisos (a) o (b), se considera que el instrumento no ha sido pagado ni aceptado y se trata como deshonrado y la persona de quien se recupera el pago tiene derechos como persona con derecho a hacer cumplir el instrumento deshonesto.

§ 3-419. INSTRUMENTOS FIRMADOS PARA ALOJAMIENTO.

- (a) Si un instrumento se emitió para el valor dado para el beneficio de un partido al instrumento ("**acomodada partido**") y otra parte en el instrumento ("**alojamiento partido**") firma el instrumento con el propósito de responsabilidad incurrir en el instrumento sin ser un beneficiario directo del valor dado para el instrumento, el instrumento está firmado por la parte de alojamiento "**para alojamiento**".
- (b) Una parte de alojamiento puede firmar el instrumento como fabricante, cajón, aceptante o endosante y, sujeto a la subsección (d), está obligado a pagar el instrumento en la capacidad en la que firma la parte de alojamiento. La obligación de una parte de alojamiento se puede hacer cumplir no obstante cualquier estatuto de fraude y si la parte de alojamiento recibe o no consideración por el alojamiento.
- (c) Se presume que una persona que firma un instrumento es una parte de alojamiento y se notifica que el instrumento está firmado para el alojamiento si la firma es un endoso anómalo está acompañada de palabras que indican que el firmante actúa como fiador o garante con respecto a la obligación de otra parte del instrumento. Salvo lo dispuesto en la Sección 3-605, la obligación de una parte acomodadora de pagar el instrumento no se ve afectada por el hecho de que la persona que hizo cumplir la obligación tuvo conocimiento cuando el instrumento fue tomado por esa persona que la parte de alojamiento firmó el instrumento de alojamiento .
- (d) Si la firma de una de las partes de un instrumento va acompañada de palabras que indiquen inequívocamente que la parte garantiza el cobro en lugar del pago de la obligación de otra parte del instrumento, el firmante está obligado a pagar el monto adeudado en el instrumento una persona con derecho a ejecutar el instrumento solo si (i) la ejecución de la sentencia en contra de la otra parte ha sido devuelta insatisfecha,

- (ii) la otra parte es insolvente o en un procedimiento de insolvencia, (iii) la otra parte no puede ser notificada con el proceso, o (iv) es aparente que el pago no puede ser obtenido de la otra parte.
- (e) Una parte del alojamiento que paga el instrumento tiene derecho al reembolso de la parte acomodada y tiene derecho a hacer cumplir el instrumento contra la parte acomodada. Una parte acomodada que paga el instrumento no tiene derecho de recurso y no tiene derecho a contribución de una parte de alojamiento.

Enmendado[Comentario de la Junta Editorial Permanente]

§ 3-420. CONVERSIÓN DEL INSTRUMENTO.

- (a) La ley aplicable a la conversión de bienes personales se aplica a los instrumentos . Un instrumento también se convierte si se toma por transferencia, que no sea una negociación , de una persona que no tiene derecho a hacer cumplir el instrumento o un banco hace u obtiene un pago con respecto al instrumento para una persona que no tiene derecho a hacer cumplir el instrumento o recibir el pago . Una acción para la conversión de un instrumento no puede ser presentada por (i) el emisor o aceptante del instrumento o (ii) un beneficiario o inquiridor que no recibió la entrega del instrumento, ya sea directamente o mediante entrega a un agente o co- tenedor.
- (b) En una acción bajo la subsección (a), se presume que la medida de responsabilidad es el monto pagadero en el instrumento , pero la recuperación no puede exceder el monto de la participación del demandante en el instrumento.
- (c) Un representante, que no sea un banco depositario, que haya tratado de bueno fe un instrumento o sus ganancias en nombre de una persona que no era la persona con derecho a hacer cumplir el instrumento, no es responsable en la conversión a esa persona más allá del monto de cualquier producto que no haya pagado.

§ 3-501. PRESENTACIÓN.

- (a) " **Presentación** " significa una demanda hecha por o en nombre de una persona con derecho a ejecutar un instrumento (i) para pagar el instrumento hecho al librado o a una parte obligada a pagar el instrumento o, en el caso de una nota o aceptó un borrador a pagar en un banco, al banco, o (ii) para aceptar un borrador hecho al librado.
- (b) Las siguientes reglas están sujetas al Artículo 4, acuerdo de las partes, y reglas de cámara de compensación y similares:
 - (1) La presentación puede hacerse en el lugar de pago del instrumento y debe hacerse en el lugar de pago si el instrumento es pagadero en un banco en los Estados Unidos; puede hacerse por cualquier medio comercialmente razonable, incluida una comunicación oral, escrita o electrónica; es efectivo cuando la demanda de pago o aceptación es recibida por la persona a quien se hace la presentación ; y es efectivo si se hace a cualquiera de dos o más fabricantes , aceptantes , girados u otros pagadores.
 - (2) A pedido de la persona a quien se hace la presentación , la persona que presenta debe (i) exhibir el instrumento , (ii) dar una identificación razonable y, si la presentación se hace en nombre de otra persona, evidencia razonable de

autoridad para hacer así, y (iii) firmar un recibo en el instrumento por cualquier pago realizado o entregar el instrumento si se realiza el pago completo.

- (3) Sin deshonrar el instrumento , la parte a quien se hace la presentación puede (i) devolver el instrumento por falta de un endoso necesario , o (ii) rechazar el pago o la aceptación por incumplimiento de la presentación para cumplir con los términos del instrumento , un acuerdo de las partes u otra ley o norma aplicable.
- (4) La parte a quien se hace la presentación puede considerar que la presentación ocurre el siguiente día hábil después del día de la presentación si la parte a quien se presenta la presentación ha establecido una hora límite no antes de las 2 pm para recibir y procesar de los instrumentos presentados para el pago o la aceptación y presentación se realiza después de la hora límite.

§ 3-502. DESHONRA.

- (a) El deshonor de una nota se rige por las siguientes reglas:
 - (1) Si la nota se paga a pedido, la nota se deshonra si la presentación se hace debidamente al fabricante y la nota no se paga el día de la presentación.
 - (2) Si la nota no es pagadera a pedido y es pagadera en oa través de un banco o los términos de la nota requieren presentación , la nota se deshonra si la presentación se hace debidamente y la nota no se paga el día en que se paga o el día de la presentación, lo que ocurra más tarde.
 - (3) Si la nota no es pagadera a pedido y el párrafo (2) no se aplica, la nota se deshonra si no se paga el día en que se paga.
- (b) El deshonor de un borrador no aceptado que no sea un borrador documental se rige por las siguientes reglas:
 - (1) Si un cheque se presenta debidamente para el pago al banco pagador de otra forma que no sea para el pago inmediato sin receta, el cheque se deshonra si el banco pagador hace la devolución oportuna del cheque o envía un aviso oportuno de deshonor o falta de pago según la Sección 4- 301 o 4-302 , o se hace responsable por el monto del cheque bajo la Sección 4-302 .
 - (2) Si un borrador es pagadero a pedido y el párrafo (1) no se aplica, el borrador se deshonra si la presentación para el pago se hace debidamente al librado y el borrador no se paga el día de la presentación.
 - (3) Si un proyecto es pagadero en una fecha indicada en el borrador, el borrador se deshonra si (i) la presentación para el pago se hace debidamente al librado y el pago no se realiza el día en que el proyecto se convierte en pagadero o el día de presentación , lo que ocurra más tarde, o (ii) la presentación para la aceptación se hace debidamente antes del día en que el proyecto se hace pagadero y el borrador no se acepta el día de la presentación.
 - (4) Si un borrador se paga después de un período de tiempo después de la vista o la aceptación , el borrador se deshonra si la presentación para la aceptación se hace debidamente y el borrador no se acepta el día de la presentación.

- (c) El deshonor de un borrador documental no aceptado ocurre de acuerdo con las reglas establecidas en la subsección (b) (2), (3) y (4), excepto que el pago o aceptación puede demorarse sin deshonra hasta el cierre de el tercer día hábil del librado después del día en que dichos párrafos requieren el pago o la aceptación.
- (d) El deshonor de un borrador aceptado se rige por las siguientes reglas:
 - (1) Si el borrador es pagadero a pedido, el borrador se deshonra si la presentación para el pago se hace debidamente al aceptante y el borrador no se paga el día de la presentación.
 - (2) Si el borrador no es pagadero a pedido, el borrador se deshonra si la presentación para el pago se hace debidamente al aceptante y el pago no se hace el día en que es pagadero o el día de la presentación, lo que ocurra más tarde.
- (e) En cualquier caso en que la presentación sea requerida de otra manera para deshonra bajo esta sección y la presentación sea justificada bajo la Sección 3-504 , el deshonor ocurre sin presentación si el instrumento no se acepta o paga debidamente.
- (f) Si un borrador se deshonra porque no se realizó la aceptación oportuna del borrador y la persona que tiene derecho a la aceptación de la demanda acepta una aceptación tardía, desde el momento de la aceptación, el borrador se considera como nunca deshonrado.

§ 3-503. AVISO DE DISHONOR.

- (a) La obligación de un endosante establecida en la Sección 3-415 (a) y la obligación de un librador establecida en la Sección 3-414 (d) no se puede hacer cumplir a menos que (i) el endosante o cajón reciba notificación de deshonor de el instrumento que cumple con esta sección o (ii) aviso de deshonor está excusado bajo la Sección 3-504 (b) .
- (b) Cualquier persona puede dar aviso de deshonor; puede proporcionarse mediante cualquier medio comercialmente razonable, incluida una comunicación oral, escrita o electrónica; y es suficiente si identifica razonablemente el instrumento e indica que el instrumento ha sido deshonrado o no ha sido pagado o aceptado. La devolución de un instrumento dado a un banco para su cobro es suficiente aviso de deshonor.
- (c) Sujeto a la Sección 3-504 (c) , con respecto a un instrumento tomado para ser cobrado por un banco recaudador, el banco debe notificar el incumplimiento (i) antes de la medianoche del próximo día bancario posterior al día bancario el que el banco recibe un aviso de deshonor del instrumento, o (ii) por cualquier otra persona dentro de los 30 días siguientes al día en que la persona recibe un aviso de deshonor. Con respecto a cualquier otro instrumento, la notificación de deshonor debe presentarse dentro de los 30 días posteriores al día en que se produce el deshonor.

§ 3-504. PRESENTACIÓN Y AVISO DE DISHONOR.

- (a) La presentación para el pago o la aceptación de un instrumento es justificada si (i) la persona con derecho a presentar el instrumento no puede hacer una presentación con razonable diligencia, (ii) el creador o aceptante ha rechazado la obligación de pagar el instrumento o está muerto o en los procedimientos de insolvencia, (iii) por los términos de la presentación del instrumento no es necesario para hacer cumplir la obligación de

los endosantes o del librador , (iv) el librador o endosante cuya obligación se aplica ha renunciado a la presentación o de lo contrario no tiene ninguna razón para esperar o tener derecho a exigir que se pague o acepte el instrumento, o (v) el librador ordenó al librado que no pague o acepte el borrador o que el librado no estuviera obligado al librador a pagar el borrador.

- (b) El aviso de deshonor se excusó si (i) por los términos del instrumento, la notificación de deshonor no es necesaria para hacer cumplir la obligación de una parte de pagar el instrumento, o (ii) la parte cuya obligación se aplica cumple con la renuncia de notificación de deshonor. Una renuncia a la presentación es también una renuncia al aviso de deshonor.
- (c) El retraso en dar aviso de deshonor se justifica si el retraso fue causado por circunstancias que escapan al control de la persona que da la notificación y la persona que da la notificación ejerció una diligencia razonable después de que la causa del retraso dejó de operar.

§ 3-505. EVIDENCIA DE DISHONOR.

- (a) Lo siguiente es admisible como evidencia y crea una presunción de deshonor y de cualquier notificación de deshonor declarada:
 - (1) un documento regular en forma según lo dispuesto en la subsección (b) que pretende ser una protesta;
 - (2) un presunto sello o escritura del librado , banco pagador o banco presentando o acompañando el instrumento que indica que la aceptación o el pago ha sido rechazado a menos que se indiquen los motivos de la negativa y los motivos no sean consistentes con la deshonor;
 - (3) un libro o registro del librado , banco pagador o banco recaudador, mantenido en el curso habitual de negocios que muestra deshonor, incluso si no hay evidencia de quién hizo la entrada.
- (b) Una protesta es un certificado de deshonor hecho por un cónsul o vice cónsul de los Estados Unidos, o un notario público u otra persona autorizada para administrar juramentos según la ley del lugar donde ocurra la deshonestidad. Puede hacerse con información satisfactoria para esa persona. La protesta debe identificar el instrumento y certificar que la presentación se ha realizado o, si no se ha realizado, la razón por la cual no se realizó, y que el instrumento ha sido deshonrado por no aceptación o falta de pago. La protesta también puede certificar que se ha dado aviso de deshonor a algunas o todas las partes.

§ 3-602. PAGO.

- (a) Sujeto a la subsección (b), un instrumento se paga en la medida en que se realice el pago (i) por o en nombre de una parte obligada a pagar el instrumento, y (ii) a una persona con derecho a ejecutar el instrumento. En la medida del pago, la obligación de la parte obligada a pagar el instrumento se cancela, aunque el pago se realiza con conocimiento de una reclamación al instrumento bajo la Sección 3-306 por otra persona.
- (b) La obligación de una parte de pagar el instrumento no se cumple en virtud de la subsección (a) si:

- (1) un reclamo del instrumento bajo la Sección 3-306 es ejecutable contra la parte que recibe el pago y (i) el pago es hecho con conocimiento por el pagador de que el pago está prohibido por mandato judicial o proceso similar de un tribunal de jurisdicción competente o (ii) en el caso de un instrumento que no sea un cheque de caja , cheque de cajero o cheque certificado , la parte que realiza el pago aceptada, de la persona que tenga una reclamación al instrumento, la indemnización de los perjuicios resultantes de la negativa a pagar la persona que tiene derecho a hacer cumplir el instrumento; o
- (2) la persona que realiza el pago sabe que el instrumento es un instrumento robado y paga a una persona que sabe que está en posesión indebida del instrumento.

§ 3-603. TENDENCIA DE PAGO.

- (a) Si la oferta de pago de una obligación de pagar un instrumento se hace a una persona con derecho a ejecutar el instrumento, el efecto de la oferta se rige por los principios de derecho aplicables a la oferta de pago bajo un simple contrato.
- (b) Si la oferta de pago de una obligación de pagar un instrumento se hace a una persona con derecho a ejecutar el instrumento y se deniega la oferta, se produce la liberación, en la medida del monto de la oferta, de la obligación de un endosante o la parte de alojamiento que tiene un derecho de recurso con respecto a la obligación a la que se relaciona la oferta.
- (c) Si la oferta de pago de un monto adeudado en un instrumento se hace a una persona con derecho a ejecutar el instrumento, se libera la obligación del deudor de pagar intereses después de la fecha de vencimiento del monto ofrecido. Si se requiere una presentación con respecto a un instrumento y el deudor puede y está dispuesto a pagar en la fecha de vencimiento en cada lugar de pago indicado en el instrumento, se considera que el deudor realizó una oferta de pago en la fecha de vencimiento a la persona titulada para hacer cumplir el instrumento.

§ 3-604. DESCARGA POR CANCELACIÓN O RENUNCIA.

- (a) Una persona con derecho a ejecutar un instrumento , con o sin consideración , puede cumplir con la obligación de una parte de pagar el instrumento (i) por un acto voluntario intencional, como la entrega del instrumento a la parte, destrucción, mutilación, o la cancelación del instrumento, la cancelación o la cancelación de la firma de la parte, o la adición de palabras al instrumento que indique la aprobación de la gestión, o (ii) al acordar no demandar o renunciar a los derechos contra la parte por escrito firmado.
- (b) La cancelación o cancelación de un endoso conforme a la subsección (a) no afecta el estado y los derechos de una parte derivada del endoso.

§ 3-605. DESCARGA DE ENTRETENEDORES Y PARTES DE ALOJAMIENTO.

- (a) En esta sección, el término " endosante " incluye un librador que tiene la obligación descrita en la Sección 3-414 (d) .
- (b) El alta, bajo la Sección 3-604 , de la obligación de una parte de pagar un instrumento no cumple con la obligación de un endosante o una parte de alojamiento que tenga un derecho de recurso contra la parte descargada.

- (c) Si una persona con derecho a ejecutar un instrumento acepta, con o sin contraprestación, una prórroga de la fecha de vencimiento de la obligación de una parte de pagar el instrumento, la prórroga despacha a un endosante o parte de alojamiento que tenga derecho de recurso contra la parte cuya obligación se extiende en la medida en que el endosante o la parte de alojamiento prueban que la extensión causó una pérdida para el endosante o la parte de alojamiento con respecto al derecho de recurso.
- (d) Si una persona con derecho a ejecutar un instrumento acepta, con o sin consideración, una modificación sustancial de la obligación de una parte que no sea una prórroga de la fecha de vencimiento, la modificación cumple la obligación de un endosante o una parte de alojamiento que tenga una derecho de recurso contra la persona cuya obligación se modifica en la medida en que la modificación cause una pérdida para el endosante o la parte de alojamiento como resultado de la modificación es igual al monto del derecho de recurso a menos que la persona que haga cumplir el instrumento demuestre que ninguna pérdida fue causada por la modificación o que la pérdida causada por la modificación fue una cantidad menor que el monto del derecho de recurso.
- (e) Si la obligación de una parte de pagar un instrumento está garantizada por un interés en garantía y una persona con derecho a ejecutar el instrumento perjudica el valor de los intereses en garantía, la obligación de un endosante o una parte de alojamiento tener un derecho de recurso contra el deudor se descarga en la medida del impedimento. El valor de un interés en garantía se deteriora en la medida en que (i) el valor de los intereses se reduce a un monto inferior al monto del derecho de recurso de la parte que asume la descarga, o (ii) la reducción del valor de la el interés causa un aumento en el monto por el cual el monto del derecho de recurso excede el valor de los intereses. La carga de demostrar el menoscabo corresponde a la parte que aspira a la baja.
- (f) Si la obligación de una parte está garantizada por un interés en garantía no proporcionado por una parte de alojamiento y una persona con derecho a hacer cumplir el instrumento menoscaba el valor del interés en garantía, la obligación de cualquier parte que sea solidariamente responsable con respecto a la obligación garantizada se descarga en la medida en que el menoscabo hace que la parte que aspira a la descarga pague más de lo que esa parte habría estado obligada a pagar, teniendo en cuenta los derechos de contribución, si el deterioro no hubiera ocurrido. Si la parte que aspira a la aprobación de la gestión es una parte del alojamiento que no tiene derecho a la aprobación de la gestión conforme a la subsección (e), se considera que la parte tiene derecho a una contribución basada en la responsabilidad solidaria en lugar de un derecho de reembolso. La carga de demostrar el menoscabo corresponde a la parte que aspira a la baja.
- (g) De acuerdo con la subsección (e) o (f), el valor de deterioro de un interés en garantía incluye (i) falta de obtener o mantener la perfección o registro del interés en garantía, (ii) liberación de garantía sin sustitución de garantía de igual valor, (iii) incumplimiento del deber de preservar el valor de la garantía devengada, de conformidad con el Artículo

9 u otra ley, a un deudor o fiador u otra persona secundariamente responsable, o (iv) incumplimiento de la ley aplicable al disponer de garantías .

- (h) Una parte de alojamiento no es dada de baja en virtud de la subsección (c), (d) o (e) a menos que la persona con derecho a ejecutar el instrumento conozca el alojamiento o tenga aviso bajo la Sección 3-419 (c) que el instrumento fue firmado para el alojamiento.
- (i) Una parte no es dada de alta bajo esta sección si (i) la parte que asume la aprobación de descarga del evento o conducta que es la base de la descarga, o (ii) el instrumento o un acuerdo separado de la parte estipula la renuncia de descargar bajo esta sección, ya sea específicamente o por un lenguaje general que indique que las partes renuncian a las defensas basadas en la fianza o el menoscabo de la garantía.

Enmendado[Comentario de la Junta Editorial Permanente]

UNIFORM COMMERCIAL CODE - ARTICLE 4 BANK DEPOSITS AND COLLECTIONS

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 by The American Law Institute and the National Conference of Commissioners on Uniform State Laws; reproduced, published and distributed with the permission of the Permanent Editorial Board for the Uniform Commercial Code for the limited purposes of study, teaching, and academic research.

PART 1. GENERAL PROVISIONS AND DEFINITIONS

PART 2. COLLECTION OF ITEMS: DEPOSITORY AND COLLECTING BANKS

PART 3. COLLECTION OF ITEMS: PAYOR BANKS

PART 4. RELATIONSHIP BETWEEN PAYOR BANK AND ITS CUSTOMER

PART 5. COLLECTION OF DOCUMENTATARY DRAFTS

PART 1.GENERAL PROVISIONS AND DEFINITIONS

- § 4-101. Short title.
- § 4-102. Applicability.
- § 4-103. Variation by Agreement; Measure of damages; Action constituting ordinary care.
- § 4-104. Definitions and Index of definitions.
- § 4-105. "Bank"; "Depository bank"; "Payor bank"; "Intermediary bank"; "Collecting Bank"; "Presenting Bank".
- § 4-106. Payable through or payable at Bank; Collecting bank.
- § 4-107. Separate office of bank.
- § 4-108. Time of receipt of items.

- [§ 4-109.](#) Delays.
- [§ 4-110.](#) Electronic presentment.
- [§ 4-111.](#) Statute of limitations.

PART 2. COLLECTION OF ITEMS: DEPOSITORY AND COLLECTING BANKS

- [§ 4-201.](#) Status of collecting bank as agent and provisional status of credits; Applicability of article; Item indorsed "Pay any bank".
- [§ 4-202.](#) Responsibility for collection or return; When action timely.
- [§ 4-203.](#) Effect of instructions.
- [§ 4-204.](#) Methods of sending and presenting; Sending directly to payor bank.
- [§ 4-205.](#) Depository bank holder of unindorsed item.
- [§ 4-206.](#) Transfer between banks.
- [§ 4-207.](#) Transfer warranties.
- [§ 4-208.](#) Presentment warranties.
- [§ 4-209.](#) Encoding and retention warranties.
- [§ 4-210.](#) Security interest of collecting bank in items, accompanying documents and proceeds.
- [§ 4-211.](#) When bank gives value for purposes of holder in due course.
- [§ 4-212.](#) Presentment by notice of item not payable by, through, or at bank; Liability of drawer or indorser.
- [§ 4-213.](#) Medium and time of settlement by bank.
- [§ 4-214.](#) Right of charge-back or refund; Liability of collecting bank; Return of item.
- [§ 4-215.](#) Final payment of item by payor bank; When provisional debits and credits become final; When certain credits become available for withdrawal.
- [§ 4-216.](#) Insolvency and preference.

PART 3. COLLECTION OF ITEMS: PAYOR BANKS

- [§ 4-301.](#) Deferred posting; Recovery of payment by return of items; Time of dishonor; Return of items by payor bank.
- [§ 4-302.](#) Payor bank's responsibility for late return of item.
- [§ 4-303.](#) When items subject to notice, stop-payment order, legal process, or setoff; Order in which items may be charged or certified.

PART 4. RELATIONSHIP BETWEEN PAYOR BANK AND ITS CUSTOMER

- [§ 4-401.](#) When bank may charge customer's account.
- [§ 4-402.](#) Bank's liability to customer for wrongful dishonor; Time of determining insufficiency of account.
- [§ 4-403.](#) Customer's right to stop payment; Burden of proof of loss.
- [§ 4-404.](#) Bank not obliged to pay check more than six months old.
- [§ 4-405.](#) Death or incompetence of customer.

- [§ 4-406.](#) Customer's duty to discover and report unauthorized signature or alteration.
- [§ 4-407.](#) Payor bank's right to subrogation on improper payment.

PART 5. COLLECTION OF DOCUMENTATARY DRAFTS

- [§ 4-501.](#) Handling of documentary drafts; Duty to send for presentment and to notify customer of dishonor.
- [§ 4-502.](#) Presentment of "On Arrival" drafts.
- [§ 4-503.](#) Responsibility of presenting bank for documents and goods; Report of reasons for dishonor; Referee in case of need.
- [§ 4-504.](#) Privilege of presenting bank to deal with Goods; Security interest for expenses.

§ 4-101. TÍTULO CORTO.

Este Artículo puede ser citado como Código Comercial Uniforme - Depósitos y Cobros Bancarios.

§ 4-102. APLICABILIDAD.

- (a) En la medida en que los [artículos incluidos](#) en este Artículo también estén dentro de los Artículos 3 y 8, están sujetos a dichos Artículos. Si hay conflicto, este artículo rige el artículo 3, pero el artículo 8 rige este artículo.
- (b) La responsabilidad de un [banco](#) por acción o no acción con respecto a un [artículo](#) manejada por él para fines de presentación, pago o cobro se rige por la ley del lugar donde se encuentra el banco. En caso de acción o no acción por o en una sucursal o oficina independiente de un banco, su responsabilidad se rige por la ley del lugar donde se encuentra la sucursal o la oficina separada.

§ 4-103. VARIACIÓN POR ACUERDO; MEDIDA DE DAÑOS; ACCIÓN QUE CONSTITUYE ATENCIÓN ORDINARIA.

- (a) El efecto de las disposiciones de este Artículo puede variarse por acuerdo, pero las partes en el acuerdo no pueden negar la responsabilidad de un [banco](#) por su falta de buena fe o por no ejercer la atención ordinaria o limitar la medida de daños por falta o fracaso. Sin embargo, las partes pueden determinar por acuerdo las normas por las cuales se debe medir la responsabilidad del banco si esas normas no son manifiestamente irrazonables.
- (b) Las regulaciones de la Reserva Federal y las circulares operativas, las reglas de las cámaras de compensación y similares tienen el efecto de los acuerdos bajo la subsección (a), ya sea que todas las partes interesadas en los [artículos](#) manejados lo hayan consentido o no .
- (c) Acción o no acción aprobada por este Artículo o de conformidad con las regulaciones de la Reserva Federal o circulares operativas es el ejercicio de la atención ordinaria y, a falta de instrucciones especiales, acción o no acción consistente con las reglas de la cámara de compensación y similares o con un uso bancario general no desaprobado por este Artículo, prima facie el ejercicio de la atención ordinaria.

- (d) La especificación o aprobación de ciertos procedimientos por este Artículo no es la desaprobación de otros procedimientos que pueden ser razonables bajo las circunstancias.
- (e) La medida de los daños por falta de cuidado ordinario en el manejo de un artículo es la cantidad del artículo reducida por una cantidad que no pudo haberse realizado mediante el ejercicio de la atención ordinaria. Si también hay mala fe, incluye cualquier otro daño que la parte haya sufrido como consecuencia inmediata.

§ 4-104. DEFINICIONES E ÍNDICE DE DEFINICIONES.

- (a) En este Artículo, a menos que el contexto requiera lo contrario:
 - (1) "**Cuenta**" significa cualquier cuenta de depósito o de crédito con un banco, incluyendo una demanda, el tiempo, el ahorro, libreta de banco, la cuota de proyecto, o cuenta análogos, distintos de una cuenta evidenciado por un certificado de depósito;
 - (2) "**Tarde**" significa el período de un día entre el mediodía y la medianoche;
 - (3) "**Día bancario**" significa la parte de un día en que un banco está abierto al público para llevar a cabo sustancialmente todas sus funciones bancarias;
 - (4) "**Cámara de compensación**" significa una asociación de bancos u otros pagadores que regularmente liquidan artículos;
 - (5) "**Cliente**" significa una persona que tiene una cuenta con un banco o para quien un banco ha acordado cobrar artículos, incluido un banco que mantiene una cuenta en otro banco;
 - (6) "**borrador documental**" significa un borrador que se presentará para su aceptación o pago si se especifican documentos, valores certificados (Sección 8-102) o instrucciones para valores no certificados (Sección 8-308) u otros certificados, estados de cuenta o similares deben ser recibidos por el librado u otro pagador antes de la aceptación o el pago del borrador;
 - (7) "**Borrador**" significa un borrador como se define en la Sección 3-104 o un artículo, que no sea un instrumento, que es un pedido.
 - (8) "**Dibujado**" significa una persona ordenada en un borrador para realizar el pago.
 - (9) "**Artículo**" significa un instrumento o una promesa u orden de pago de dinero manejado por un banco para cobro o pago. El término no incluye una orden de pago regida por el Artículo 4A o un recibo de tarjeta de crédito o débito;
 - (10) "**Fecha límite de medianoche**" con respecto a un banco es la medianoche en su próximo día bancario después del día bancario en el que recibe el artículo o aviso relevante o desde el cual comienza a ejecutarse el tiempo para tomar la acción, lo que ocurra más tarde;
 - (11) "**Liquidación**" significa pagar en efectivo, mediante liquidación de la vivienda, en un cargo o crédito o por remesa, o de otra manera según lo acordado. Un acuerdo puede ser provisional o final.

- (12) " **Suspende pagos** " con respecto a un [banco](#) significa que ha sido cerrado por orden de las autoridades de supervisión, que un funcionario público ha sido designado para asumirlo, o que cesa o se niega a realizar pagos en el curso ordinario de negocios.
- (b) Otras definiciones que se aplican a este Artículo y las secciones en las que aparecen son:
 - " **Acuerdo para presentación electrónica** " - Sección [4-110](#)
 - " **Banco** " - Sección [4-105](#)
 - " **Banco de recolección** " - Sección [4-105](#)
 - " **Banco depositario** " - Sección [4-105](#)
 - " **Banco intermediario** " - Sección [4-105](#)
 - " **Banco pagador** " - Sección [4-105](#)
 - " **Presenting bank** " - Sección [4-105](#)
 - " **Aviso de presentación** " - Sección [4-110](#)
 - (c) Las siguientes definiciones en otros artículos se aplican a este artículo:
- " **Aceptación** " - Sección [3-409](#)
- " **Alteración** " - Sección [3-407](#)
- " **Cheque de caja** " - Sección [3-104](#)
- " **Certificado de depósito** " - Sección [3-104](#)
- " **Comprobación certificada** " - Sección [3-409](#)
- " **Verificar** " - Sección [3-104](#)
- " **Buena fe** " - Sección [3-103](#)
- " **Titular a su debido tiempo** " - Sección [3-302](#)
- " **Instrumento** " - Sección [3-104](#)
- " **Aviso de deshonra** " - Sección [3-503](#)
- " **Orden** " - Sección [3-103](#)
- " **Cuidado ordinario** " - Sección [3-103](#)
- " **Persona con derecho a hacer cumplir** " - Sección [3-301](#)
- " **Presentación** " - Sección [3-501](#)
- " **Promesa** " - Sección [3-103](#)
- " **Probar** " - Sección [3-103](#)
- " **Teller's check** " - Sección [3-104](#)
- " **Firma no autorizada** " - Sección [3-403](#)
- (d) Además, el Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción e interpretación aplicables a lo largo de este Artículo.

§ 4-105. "BANCO"; "BANCO DEPOSITARIO"; "PAYOR BANK"; "BANCO INTERMEDIARIO"; "COLECCIONAR BANCO"; "PRESENTACIÓN DEL BANCO".

En este articulo :

- (1) "Banco "se refiere a una persona involucrada en el negocio de la banca, que incluye una caja de ahorros, una asociación de ahorros y préstamos, una cooperativa de crédito o una compañía fiduciaria.
- (2) "Banco depositario "significa que el primer banco toma un artículo aunque sea también el banco pagador , a menos que el artículo se presente para el pago inmediato sin receta;
- (3) "Banco pagador "significa un banco que es el librado de un borrador ;
- (4) "Banco intermediario "significa un banco al que se transfiera un artículo en el curso de la recaudación, excepto el banco depositario o pagador ;
- (5) "La recogida de banco "significa un banco de manejo de un elemento de colección, excepto el banco pagador ;
- (6) "Banco presentador "significa un banco que presenta un artículo excepto un banco pagador .

§ 4-106. PAGO A TRAVÉS DE O PAGAR EN EL BANCO; COLECCIONANDO BANCO.

- (a) Si un artículo declara que es pagadero a través de un banco identificado en el artículo, (i) el artículo designa al banco como un banco recaudador y no autoriza por sí mismo al banco a pagar el artículo, y (ii) el artículo puede ser presentado para pago solo por o a través del banco.
- **Alternativa A**
- (b) Si un artículo declara que es "pagadero en" un banco identificado en el artículo, el artículo es equivalente a un borrador dibujado en el banco.
- **Alternativa B**
- (b) Si un artículo declara que es "pagadero en" un banco identificado en el artículo, (i) el artículo designa al banco como un banco recaudador y no autoriza por sí mismo al banco a pagar el artículo, y (ii) el artículo puede ser presentado para pago solo por o a través del banco.
- (c) Si un proyecto nombra a un librado no bancario y no está claro si un banco nombrado en el borrador es un co-librado o un banco recaudador , el banco es un banco recaudador.

§ 4-107. OFICINA DE BANCO SEPARADA.

Una sucursal o una oficina separada de un banco es un banco separado con el fin de calcular el tiempo dentro del cual y determinar el lugar en el que se tomará la acción o la notificación o los pedidos deben darse bajo este Artículo y según el Artículo 3.

§ 4-108. TIEMPO DE RECIBO DE ARTÍCULOS.

- (a) Con el fin de permitir el tiempo para procesar artículos , probar saldos y hacer las entradas necesarias en sus libros para determinar su posición para el día, un banco puede fijar una hora de la tarde de 2 PM o más tarde como una hora límite para el manejo de dinero y artículos y la realización de entradas en sus libros.
- (b) Un artículo o depósito de dinero recibido en cualquier día después de una hora de corte así fijada o después del cierre de la jornada bancaria puede tratarse como recibida en la apertura del siguiente día bancario.

§ 4-109. RETRASOS

- (a) A menos que se indique lo contrario, un banco recaudador en un esfuerzo de buena fe para asegurar el pago de un artículo específico elaborado con un pagador que no sea un banco , y con o sin la aprobación de cualquier persona involucrada, puede renunciar, modificar o ampliar el tiempo límites impuestos o permitidos por esta [Ley] por un período que no exceda de dos días bancarios adicionales sin la descarga de cajones o endosantes o responsabilidad a su cedente o una parte anterior.
- (b) El retraso por parte de un banco recaudador o banco pagador más allá de los límites de tiempo prescritos o permitidos por esta [Ley] o por instrucciones se justifica si (i) la demora es causada por la interrupción de las comunicaciones o instalaciones informáticas, la suspensión de pagos por otro banco , guerra, condiciones de emergencia, falla del equipo u otras circunstancias fuera del control del banco, y (ii) el banco ejerza tal diligencia como lo exijan las circunstancias.

§ 4-110. PRESENTACIÓN ELECTRÓNICA.

- (un) "**Acuerdo de presentación electrónica**" significa un acuerdo, una norma de cámara de compensación o una reglamentación de la Reserva Federal o una circular operativa, siempre que la presentación de un artículo se realice mediante la transmisión de una imagen de un artículo o información que describa el artículo (" aviso de presentación ") en lugar de la entrega del artículo en sí. El acuerdo puede establecer los procedimientos que rigen la retención, la presentación, el pago, la deshonra y otros asuntos relacionados con los artículos sujetos al acuerdo.
- (b) La presentación de un artículo conforme a un acuerdo de presentación se realiza cuando se recibe el aviso de presentación.
- (c) Si la presentación se realiza mediante notificación de presentación, una referencia al "elemento" o "verificación" en este Artículo significa la notificación de presentación a menos que el contexto indique lo contrario.

§ 4-111. ESTATUTO DE LIMITACIONES.

Una acción para hacer cumplir una obligación, deber o derecho que surja bajo este Artículo debe comenzar dentro de los tres años posteriores a la acumulación de [la causa de la acción].

§ 4-201. ESTADO DEL BANCO COLECTIVO COMO AGENTE Y ESTADO PROVISIONAL DE CRÉDITOS; APLICABILIDAD DEL ARTÍCULO; ARTÍCULO INDOLIDO "PAGUE CUALQUIER BANCO".

- (a) A menos que aparezca claramente una intención contraria y antes de que la liquidación dada por un banco recaudador para un artículo sea o llegue a ser definitiva, el banco, con respecto al ítem, es un agente o subagente del propietario del

ítem y cualquier acuerdo otorgado para el ítem es provisional. Esta disposición se aplica independientemente de la forma de endoso o falta de endoso e incluso si el crédito otorgado para el artículo está sujeto a retiro inmediato como derecho o de hecho se retira; pero la continuación de la propiedad de un artículo por parte de su propietario y los derechos del propietario sobre los productos del artículo están sujetos a los derechos de un banco recaudador, como los que resultan de los adelantos pendientes del artículo y los derechos de recuperación o compensación. Si un artículo es manejado por los bancos con fines de presentación, pago, cobro o devolución, las disposiciones pertinentes de este Artículo se aplican aunque la acción de las partes establezca claramente que un banco particular ha comprado el artículo y es el propietario del mismo.

- (b) Despues de que un artículo ha sido endosado con las palabras "pagar cualquier banco" o similar, solo un banco puede adquirir los derechos de un tenedor hasta que el artículo haya sido:
 - (1) devuelto a la colección iniciadora del cliente ; o
 - (2) especialmente endosado por un banco a una persona que no es un banco.

§ 4-202. RESPONSABILIDAD POR LA RECOLECCIÓN O RETORNO; CUANDO LA ACCIÓN ES OPORTUNA.

- (a) Un banco recaudador debe ejercer la atención ordinaria en:
 - (1) presentar un artículo o enviarlo para su presentación;
 - (2) enviar un aviso de deshonor o falta de pago o devolver un artículo que no sea un borrador documental al cedente del banco después de enterarse de que el artículo no ha sido pagado o aceptado, según corresponda;
 - (3) liquidación de un artículo cuando el banco recibe la liquidación final ; y
 - (4) notificando a su transmitente cualquier pérdida o demora en tránsito dentro de un tiempo razonable después de su descubrimiento.
- (b) Un banco recaudador ejerce el cuidado ordinario conforme a la subsección (a) tomando las medidas adecuadas antes de su plazo de medianoche después de recibir un artículo , aviso o acuerdo . Tomar medidas apropiadas dentro de un tiempo razonablemente más largo puede constituir el ejercicio de la atención ordinaria, pero el banco tiene la carga de establecer la puntualidad.
- (c) Sujeto a la subsección (a) (1), un banco no es responsable por la insolvencia, negligencia, mala conducta, error o incumplimiento de otro banco o persona o por pérdida o destrucción de un artículo en posesión de terceros o en transito

§ 4-203. EFECTO DE LAS INSTRUCCIONES.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el Artículo 3 relativo a la conversión de instrumentos (Sección 3-420) y endosos restrictivos (Sección 3-206), solo un banco recaudador puede dar instrucciones que afecten al banco o constituir una notificación al mismo, y un banco recaudador no está sujeto a partes anteriores por cualquier acción tomada de conformidad con las instrucciones o de acuerdo con cualquier acuerdo con su cedente.

§ 4-204. MÉTODOS DE ENVÍO Y PRESENTACIÓN; ENVIANDO DIRECTAMENTE AL BANCO DE PAGOS.

- (a) Un banco recaudador enviará los artículos por un método razonablemente rápido, tomando en consideración las instrucciones pertinentes, la naturaleza del artículo, el número de esos artículos disponibles, el costo de la recolección involucrado y el método generalmente utilizado por él u otros para presentar esos artículos.
- (b) Un banco recaudador puede enviar:
 - (1) un artículo directamente al banco pagador ;
 - (2) un artículo a un pagador no bancario si lo autoriza su cedente; y
 - (3) un artículo distinto de los borradores documentales a un pagador no bancario, si lo autoriza el reglamento de la Reserva Federal o la circular operativa, la regla de cámara de compensación, o similar.
- (c) La presentación puede ser realizada por un banco presentador en un lugar donde el banco pagador u otro pagador haya solicitado que se realice dicha presentación.

§ 4-205. TITULAR DEL BANCO DEPOSITARIO DEL ARTÍCULO SIN OBSTACULIZAR.

Si un cliente entrega un artículo a un banco depositario para su cobro:

- (1) el banco depositario se convierte en tenedor del artículo en el momento en que recibe el artículo para la recolección si el cliente en el momento de la entrega era el titular del artículo, independientemente de si el cliente lo acepta o no, y si el banco satisface los otros requisitos de la Sección 3-302 , es un tenedor a su debido tiempo; y
- (2) el banco depositario garantiza a los bancos de cobro , al banco pagador u otro pagador, y al librador que el monto del artículo fue pagado al cliente o depositado en la cuenta del cliente .

§ 4-206. TRANSFERENCIA ENTRE BANCOS.

Cualquier método acordado que identifique al banco transferidor es suficiente para la transferencia adicional del artículo a otro banco.

§ 4-207. GARANTÍAS DE TRANSFERENCIA.

- (a) Un cliente o un banco recaudador que transfiere un artículo y recibe una liquidación u otra contraprestación garantiza al cesionario y a cualquier banco recaudador subsiguiente que:
 - (1) el garante es una persona con derecho a hacer cumplir el artículo ;
 - (2) todas las firmas en el artículo son auténticas y autorizadas;
 - (3) el artículo no ha sido alterado;
 - (4) el artículo no está sujeto a una defensa o reclamo en recuperación (Sección 3-305 (a)) de cualquier parte que pueda ser reclamada contra el garante; y
 - (5) el garante no tiene conocimiento de ningún procedimiento de insolvencia iniciado con respecto al fabricante o aceptante o, en el caso de un proyecto no aceptado , al cajón.

- (b) Si un artículo es deshonrado, un cliente o un banco receptor que transfiere el artículo y recibe una liquidación u otra contraprestación está obligado a pagar el monto adeudado en el artículo (i) de acuerdo con los términos del artículo en el momento en que fue transferido, o (ii) si la transferencia fue de un artículo incompleto, de acuerdo con sus términos cuando se completó como se indica en las Secciones 3-115 y 3-407. La obligación de un cedente se debe al cesionario y a cualquier banco recaudador posterior que tome el artículo de buena fe. Un cedente no puede renunciar a su obligación en virtud de esta subsección por un endoso que declara que se hace "sin recurso" o, de lo contrario, renuncia a la responsabilidad.
- (c) Una persona a quien se hacen las garantías bajo la subsección (a) y quien tomó el artículo de buena fe puede recuperar del garante como daños por incumplimiento de la garantía un monto igual a la pérdida sufrida como resultado de la infracción, pero no más que el monto del artículo más los gastos y la pérdida de intereses incurridos como resultado del incumplimiento.
- (d) Las garantías establecidas en la subsección (a) no pueden ser rechazadas con respecto a los cheques. A menos que se notifique al garante la notificación de un reclamo por incumplimiento de la garantía dentro de los 30 días posteriores a que el reclamante tenga razones para conocer el incumplimiento y la identidad del garante, el garante se descargará en la medida de cualquier pérdida causada por la demora en dar aviso del reclamo.
- (e) Una causa de acción por incumplimiento de la garantía bajo esta sección se acumula cuando el reclamante tiene razones para conocer la infracción.

§ 4-208. PRESENTACIÓN DE GARANTÍAS.

- (a) Si una no aceptada proyecto se presenta al librado para el pago o aceptación y el librado paga o acepta el proyecto, (i) la persona que obtiene el pago o aceptación, en el momento de la presentación, y (ii) un cedente anterior del el borrador, en el momento de la transferencia, garantiza al librado que paga o acepta el borrador de buena fe que:
 - (1) el garante es, o fue, en el momento en que el garante transfirió el borrador, una persona con derecho a ejecutar el borrador o autorizado para obtener el pago o la aceptación del borrador en nombre de una persona con derecho a ejecutar el borrador;
 - (2) el borrador no ha sido modificado; y
 - (3) el garante no tiene conocimiento de que la firma del presunto cajón del borrador no está autorizada.
- (b) El librado que realiza el pago puede recuperar de un garante los daños por incumplimiento de la garantía igual al monto pagado por el librado menos el monto que el librado recibió o tiene derecho a recibir del librador debido al pago. Además, el librado tiene derecho a una compensación por los gastos y la pérdida de intereses resultante de la infracción. El derecho del librado a recuperar los daños en virtud de esta subsección no se ve afectado por el hecho de que el librado no haya tenido el cuidado normal de realizar el pago. Si el librado acepta el borrador (i) el incumplimiento de la garantía es una defensa de la obligación del aceptante, y (ii) si el aceptante realiza el

pago con respecto al borrador, el aceptante tiene derecho a recuperar de un garante por incumplimiento de la garantía los montos establecidos en esta subsección .

- (c) Si un librado afirma un reclamo por incumplimiento de la garantía bajo la subsección (a) basado en un endoso no autorizado del borrador o una alteración del borrador, el garante puede defender al probar que el endoso es efectivo bajo la Sección 3-404 o 3-405 o el cajón está excluido bajo la Sección 3-406 o 4-406 de hacer valer contra el librado el endoso o alteración no autorizados.
- (d) Si (i) un deshonrado proyecto se presenta para el pago al cajón o un endosante o (ii) cualquier otro elemento se presenta para el pago de una parte obligada a pagar el artículo, y se paga el artículo, la persona que pago la obtención de y un cedente anterior del artículo garantiza a la persona que hace el pago de buena fe que el garante es, o fue, en el momento en que el garante transfirió el artículo, una persona con derecho a ejecutar el artículo o autorizado para obtener el pago en nombre de una persona derecho a hacer cumplir el artículo. La persona que realiza el pago puede recuperar de cualquier garante por incumplimiento de la garantía un monto igual al monto pagado más los gastos y la pérdida de interés resultante de la infracción.
- (e) Las garantías establecidas en las subsecciones (a) y (d) no pueden ser rechazadas con respecto a los cheques. A menos que se notifique al garante la notificación de un reclamo por incumplimiento de la garantía dentro de los 30 días posteriores a que el reclamante tenga razones para conocer el incumplimiento y la identidad del garante, el garante se descargará en la medida de cualquier pérdida causada por la demora en dar aviso del reclamo
- (f) Una causa de acción por incumplimiento de la garantía bajo esta sección se acumula cuando el reclamante tiene motivos para conocer la infracción.

§ 4-209. CODIFICACIÓN Y RETENCIÓN DE GARANTÍAS.

- (a) Una persona que codifica información sobre o con respecto a un artículo después de la emisión garantiza a cualquier banco recaudador subsiguiente y al banco pagador u otro pagador que la información está codificada correctamente. Si el cliente de un banco depositario codifica, ese banco también hace la garantía.
- (b) Una persona que se compromete a retener un artículo de conformidad con un acuerdo de presentación electrónica, garantiza a cualquier banco recaudador subsiguiente y al banco pagador u otro pagador que la retención y presentación del artículo cumpla con el acuerdo. Si un cliente de un banco depositario se compromete a retener un artículo, ese banco también otorga esta garantía.
- (c) Una persona a quien se hacen garantías bajo esta sección y que tomó el artículo de buena fe puede recuperar del garante como daños por incumplimiento de la garantía un monto igual a la pérdida sufrida como resultado del incumplimiento, más los gastos y la pérdida de interés incurrido como resultado del incumplimiento.

§ 4-210. INTERÉS DE SEGURIDAD DEL BANCO RECOGIENDO EN LOS ARTÍCULOS, ACOMPAÑANDO DOCUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS.

- (a) Un banco recaudador tiene una garantía real sobre un artículo y cualquier documento adjunto o el producto de:

- (1) en el caso de un artículo depositado en una cuenta , en la medida en que se haya retirado o aplicado el crédito otorgado por el artículo;
 - (2) en el caso de un ítem para el cual ha otorgado crédito disponible para la retirada como derecho, en la medida del crédito otorgado, ya sea que el crédito se aplique o no, o si existe un derecho de devolución de cargo; o
 - (3) si realiza un avance a favor o en contra del artículo .
- (b) Si el crédito otorgado por varios artículos recibidos de una sola vez o de acuerdo con un único contrato se retire o se aplique en parte, la garantía se mantiene sobre todos los artículos, cualquier documento adjunto o el producto de cualquiera de ellos. A los fines de esta sección, los créditos que se dieron primero se retiran primero.
 - (c) El recibo por parte de un banco recaudador de un acuerdo final para un artículo es una realización de su interés de seguridad en el artículo, los documentos que lo acompañan y los ingresos. Mientras el banco no reciba la liquidación final del artículo o renuncie a la posesión del artículo o los documentos que lo acompañan con fines distintos a la cobranza, la garantía real continúa en esa medida y está sujeta al Artículo 9, pero:
 - (1) no es necesario un acuerdo de seguridad para hacer que el interés de seguridad sea exigible (Sección 9-203 (1) (a));
 - (2) no se requiere presentación para perfeccionar la garantía; y
 - (3) la garantía tiene prioridad sobre los intereses de seguridad perfeccionados en conflicto en el artículo , los documentos que lo acompañan o los ingresos.

§ 4-211. CUANDO EL BANCO OFRECE VALOR A EFECTOS DEL TITULAR EN CURSO DEBIDO.

A los efectos de determinar su condición de tenedor a su debido tiempo, un banco ha dado valor en la medida en que tenga una garantía real sobre un artículo , si el banco cumple de otro modo con los requisitos de la Sección 3-302 sobre lo que constituye un tenedor vencido curso.

§ 4-212. PRESENTACIÓN POR AVISO DEL ARTÍCULO NO PAGADERO POR, A TRAVÉS DE, O EN EL BANCO; RESPONSABILIDAD DEL CAJÓN O DEL INDOOR.

- (a) A menos que se indique lo contrario, un banco recaudador puede presentar un artículo no pagadero por, a través de, o en un banco enviando a la parte a aceptar o pagar un aviso por escrito de que el banco posee el artículo para su aceptación o pago. El aviso debe enviarse a tiempo para que se reciba en o antes del día en que venciera la presentación y el banco debe cumplir con cualquier requisito de la parte de aceptar o pagar conforme a la Sección 3-501 antes del cierre del próximo día bancario del banco después de que sepa del requisito
- (b) Si la presentación se realiza mediante notificación y el pago, la aceptación o la solicitud de cumplimiento de un requerimiento según la Sección 3-501 no se recibe al cierre de la actividad comercial al día siguiente de su vencimiento o, en el caso de los elementos de la demanda , el cierre del negocio el tercer día hábil posterior a la fecha de envío de la notificación, el banco presentador puede tratar el artículo como

deshonrado y cobrarle a cualquier librador o endosante enviándole un aviso de los hechos.

§ 4-213. MEDIO Y TIEMPO DE ARREGLO POR BANCO.

- (a) Con respecto a la liquidación por parte de un banco , el medio y la hora de liquidación pueden estar prescritos por las regulaciones o circulares de la Reserva Federal, las reglas de la cámara de compensación y similares, o acuerdo. A falta de tal receta:
 - (1) el medio de liquidación es efectivo o crédito a una cuenta en un banco de la Reserva Federal o especificada por la persona para recibir la liquidación; y
 - (2) el tiempo de liquidación es:
 - (i) con respecto a la oferta de liquidación en efectivo, un cheque de caja o cheque de caja, cuando se envía o entrega el efectivo o cheque;
 - (ii) con respecto a la oferta de liquidación por crédito en una cuenta en un Banco de la Reserva Federal, cuando se realiza el crédito;
 - (iii) con respecto a la oferta de liquidación por un crédito o débito a una cuenta en un banco , cuando se realiza el crédito o débito o, en el caso de una oferta de liquidación por la autoridad para cargar una cuenta, cuando se envía la autoridad o entregado; o
 - (iv) con respecto a la oferta de liquidación mediante una transferencia de fondos, cuando el pago se realiza conforme a la Sección 4A-406 (a) a la persona que recibe la liquidación.
- (b) Si la oferta de liquidación no es por un medio autorizado por la subsección (a) o el momento de liquidación no se fija en la subsección (a), no se produce ningún acuerdo hasta que la persona que recibe la liquidación acepte la oferta de liquidación.
- (c) Si la liquidación de un artículo se realiza mediante el cheque de caja o el cheque de caja y la persona que recibe la liquidación, antes de la fecha límite de medianoche :
 - (1) presenta o reenvía el cheque por cobro, la liquidación es final cuando se paga el cheque; o
 - (2) no presenta o reenvía el cheque por cobro, la liquidación es final en la fecha límite de medianoche de la persona que recibe la liquidación.
- (d) Si la liquidación de un artículo se realiza al dar la autoridad para cargar la cuenta del banco que da la liquidación en el banco que recibe la liquidación, la liquidación es final cuando el cargo es realizado por el banco que recibe la liquidación si hay fondos disponibles en la cuenta La cantidad del artículo.

§ 4-214. DERECHO DE RESPUESTA O REEMBOLSO; RESPONSABILIDAD DE COLECCIONAR BANCO; DEVOLUCIÓN DEL ARTÍCULO.

- (a) Si un banco recaudador ha realizado una liquidación provisional con su cliente por un artículo y falla debido a la deshonra, la suspensión de los pagos por parte de un banco o, de lo contrario, recibirá una liquidación por el artículo que sea o sea definitivo, el banco puede revocar la liquidación otorgada por él, le devuelve el importe de cualquier crédito otorgado por el artículo a la cuenta de su cliente , o obtiene un

reembolso de su cliente, sea o no capaz de devolver el artículo, si en su fecha límite de medianoche dentro de un tiempo razonable más largo después de que se entera de los hechos, devuelve el artículo o envía la notificación de los hechos. Si la devolución o aviso se retrasa más allá del plazo de medianoche del banco o un plazo razonable más largo después de que se entere de los hechos, el banco puede revocar el acuerdo, cobrar el crédito o obtener un reembolso de su cliente, pero es responsable de cualquier pérdida resultante desde la demora. Estos derechos de revocar, cobrar y obtener el reembolso finalizan en caso de que un acuerdo para el artículo recibido por el banco sea o sea definitivo.

- (b) Un banco recaudador devuelve un artículo cuando se envía o entrega al cliente o al cedente del banco o de acuerdo con sus instrucciones.
- (c) Un banco depositario que también sea el pagador puede cobrar el monto de un artículo a la cuenta de su cliente u obtener un reembolso de acuerdo con la sección que rige la devolución de un artículo recibido por un banco pagador para su crédito en sus libros (Sección 4- 301).
- (d) El derecho a cobrar nuevamente no se ve afectado por:
 - (1) uso anterior de un crédito otorgado para el artículo ; o
 - (2) el fracaso de cualquier banco para ejercer la atención ordinaria con respecto al artículo , pero un banco que falla de esta manera sigue siendo responsable.
- (e) La falta de devolución de cargo o reclamo no afecta otros derechos del banco contra el cliente o cualquier otra parte.
- (f) Si el crédito se otorga en dólares como el equivalente del valor de un artículo pagadero en dinero extranjero, el monto en dólares de cualquier devolución de cargo o reembolso debe calcularse sobre la base de la tasa spot ofrecida por el banco para el dinero extranjero prevaleciendo el día en que la persona con derecho a devolución de cargo o reembolso se entera de que no recibirá el pago en el curso normal.

§ 4-215. PAGO FINAL DEL ARTÍCULO POR BANCO DE PAGOS; CUANDO LAS DEBITES PROVISIONALES Y LOS CRÉDITOS SEAN FINALES; CUANDO ALGUNOS CRÉDITOS ESTÉN DISPONIBLES PARA LA RETIRADA.

- (a) Un ítem es finalmente pagado por un banco pagador cuando el banco ha hecho primero uno de los siguientes:
 - (1) pagó el artículo en efectivo;
 - (2) resolvió el artículo sin tener derecho a revocar el acuerdo según el estatuto, la regla de compensación o el acuerdo; o
 - (3) realizó una liquidación provisional del artículo y no revocó el acuerdo en el tiempo y la forma permitidos por el estatuto, la regla de compensación o el acuerdo.
- (b) Si la liquidación provisional de un artículo no es definitiva, el artículo no se paga finalmente.

- (c) Si la liquidación provisional de un artículo entre los bancos presentadores y los pagadores se realiza a través de una cámara de compensación o mediante débitos o créditos en una cuenta entre ellos, en la medida en que los débitos o créditos provisionales para el artículo se ingresen en cuentas entre los bancos presentadores y pagadores o entre los bancos de cobro anteriores que se presentan y los sucesivos, se vuelven definitivos tras el pago final de los artículos por parte del banco pagador.
- (d) Si un banco cobrador recibe una liquidación por un artículo que es o se vuelve definitivo, el banco es responsable ante su cliente por el monto del artículo y cualquier crédito provisional otorgado por el artículo en una cuenta con su cliente se vuelve final.
- (e) Sujeto a (i) la ley aplicable que indica un tiempo para la disponibilidad de fondos y (ii) cualquier derecho del banco a aplicar el crédito a una obligación del cliente, el crédito otorgado por un banco por un artículo en la cuenta de un cliente se convierte disponible para retiro a partir del derecho:
 - (1) si el banco ha recibido una liquidación provisional del artículo, cuando el acuerdo se convierte en definitivo y el banco ha tenido un tiempo razonable para recibir la devolución del artículo y el artículo no se ha recibido dentro de ese tiempo;
 - (2) si el banco es tanto el banco depositario como el banco pagador, y el artículo es finalmente pagado, al abrir el segundo día bancario del banco luego de recibir el artículo.
- (f) Sujeto a la ley aplicable que establezca un tiempo para la disponibilidad de fondos y cualquier derecho de un banco a aplicar un depósito a una obligación del depositante, un depósito de dinero estará disponible para el retiro a partir del momento en que se abra la próxima banca día después de la recepción del depósito.

§ 4-216. INSOLVENCIA Y PREFERENCIA.

- (a) Si un artículo está en posesión de un banco pagador o cobrador que suspende el pago y el artículo no ha sido finalmente pagado, el artículo debe ser devuelto por el receptor, el fideicomisario o el agente a cargo del banco cerrado al banco presentador o al cliente del banco cerrado .
- (b) Si un banco pagador finalmente paga un artículo y suspende los pagos sin hacer una liquidación del artículo con su cliente o el banco presentante, la liquidación es o se vuelve definitiva, el propietario del artículo tiene un reclamo preferido contra el banco pagador .
- (c) Si un banco pagador otorga o un banco recaudador da o recibe una liquidación provisional para un artículo y luego suspende los pagos , la suspensión no impide o interfiere con la finalización de la liquidación si la finalidad se produce automáticamente al transcurrir cierto tiempo o El suceso de ciertos eventos.
- (d) Si un banco recaudador recibe de las partes posteriores la liquidación de un artículo , qué liquidación es o se vuelve definitiva y el banco suspende los pagos sin realizar una liquidación del artículo con su cliente, la liquidación es o se vuelve definitiva, el propietario del artículo tiene un reclamo preferido contra el banco recaudador.

§ 4-301. PUBLICACIÓN DEFECTUOSA; RECUPERACIÓN DE PAGO POR DEVOLUCIÓN DE ARTÍCULOS; TIEMPO DE DISHONOR; DEVOLUCIÓN DE LOS ARTÍCULOS POR PAYOR BANK.

- (a) Si un banco pagador establece un artículo de demanda que no sea un borrador documental presentado de manera que no sea para el pago inmediato sin receta antes de la medianoche del día bancario de recepción, el banco pagador puede revocar el acuerdo y recuperar el acuerdo si, antes de él Ha realizado el pago final y antes de la fecha límite de medianoche ,
 - (1) devuelve el artículo ; o
 - (2) envía un aviso por escrito de deshonor o falta de pago si el artículo no está disponible para la devolución.
- (b) Si un banco pagador recibe un artículo de la demanda para el crédito en sus libros, puede devolver el artículo o enviar un aviso de deshonor y puede revocar cualquier crédito otorgado o recuperar el monto retirado por su cliente , si actúa dentro del límite de tiempo y de la manera especificada en la subsección (a).
- (c) A menos que se haya enviado un aviso previo de deshonor, se deshonra un artículo en el momento en que, a los fines de deshonor, se devuelva o se envíe notificación de conformidad con esta sección.
- (d) Se devuelve un artículo :
 - (1) en cuanto a un artículo presentado a través de una cámara de compensación , cuando se entrega al banco de cobro actual o último o a la cámara de compensación o se envía o entrega de acuerdo con las reglas de la cámara de compensación; o
 - (2) en todos los demás casos, cuando se envía o entrega al cliente o al cedente del banco o de acuerdo con las instrucciones.

§ 4-302. LA RESPONSABILIDAD DEL BANCO DE PAGO POR RETORNO TARDÍO DEL ARTÍCULO.

- (a) Si un artículo es presentado y recibido por un banco pagador , el banco es responsable del monto de:
 - (1) un ítem a la vista , que no sea un borrador documental , ya sea pagadero o no, si el banco , en cualquier caso en el que no es también el banco depositario , retiene el artículo más allá de la medianoche del día bancario de recepción sin resolver o si es o no el banco depositario, no paga o devuelve el artículo o envía un aviso de deshonor hasta después de la fecha límite de medianoche ; o
 - (2) cualquier otro artículo que se deba pagar a menos que, dentro del tiempo permitido para la aceptación o el pago de ese artículo, el banco acepte o pague el artículo o lo devuelva y los documentos que lo acompañan.
- (b) La responsabilidad de un banco pagador de pagar un artículo conforme a la subsección (a) está sujeta a las defensas basadas en el incumplimiento de una garantía de presentación (Sección 4-208) o prueba de que la persona que busca la ejecución del pasivo presentó o transfirió el artículo con el propósito de defraudar al banco pagador.

§ 4-303. CUANDO LOS ARTÍCULOS ESTÁN SUJETOS A AVISO, ORDEN DE PAGO DE PARTO, PROCESO LEGAL O CONTRATO; ORDEN EN EL CUAL LOS ARTÍCULOS PUEDEN SER CARGADOS O CERTIFICADOS.

- (a) Cualquier conocimiento, notificación o orden de pago recibida por un proceso legal cumplido o una compensación ejercida por un banco pagador llega demasiado tarde para terminar, suspender o modificar el derecho del banco o el deber de pagar un artículo o cobrar la cuenta de su cliente para el artículo si el conocimiento, el aviso, la orden de suspensión o el proceso legal se reciben o se notifican y un tiempo razonable para que el banco actúe al respecto caduque o la compensación se ejecute después de lo primero de lo siguiente:
 - (1) el banco acepta o certifica el artículo ;
 - (2) el banco paga el artículo en efectivo;
 - (3) el banco liquida el artículo sin tener derecho a revocar el acuerdo según el estatuto, la regla de compensación o el acuerdo;
 - (4) el banco se hace responsable por el monto del artículo bajo la Sección 4-302 que trata con la responsabilidad del banco pagador por la devolución tardía de los artículos ; o
 - (5) con respecto a los cheques, una hora de corte no antes de una hora después de la apertura del siguiente día bancario después del día bancario en que el banco recibió el cheque y no más tarde del cierre de ese próximo día bancario o, en caso negativo la hora límite se fija, el cierre del siguiente día bancario después del día bancario en el que el banco recibió el cheque.
- (b) Sujeto a la subsección (a), los artículos pueden aceptarse, pagarse, certificarse o cargarse a la cuenta indicada de su cliente en cualquier orden.

§ 4-401. CUANDO EL BANCO PUEDE CARGAR LA CUENTA DEL CLIENTE.

- (a) Un banco puede cobrar contra la cuenta de un cliente un artículo que es pagadero correctamente de esa cuenta, a pesar de que el cargo crea un sobregiro. Un artículo es pagadero correctamente si está autorizado por el cliente y está de acuerdo con cualquier acuerdo entre el cliente y el banco.
- (b) Un cliente no es responsable por el monto de un sobregiro si el cliente ni firmó el artículo ni se benefició de los ingresos del artículo.
- (c) Un banco puede cargar contra la cuenta de un cliente un cheque que de otra manera es pagadero correctamente de la cuenta, aunque el pago se realizó antes de la fecha del cheque, a menos que el cliente haya notificado al banco la fecha posterior que describe el cheque verifique con certeza razonable. La notificación es efectiva durante el período establecido en la Sección 4-403 (b) para las órdenes de suspensión de pagos, y debe recibirse en el momento y de tal forma que le brinde al banco una oportunidad razonable para actuar en consecuencia antes de que el banco tome alguna acción con respecto al cheque descrito en la Sección 4-303. Si un banco cobra un cheque contra la cuenta de un cliente antes de la fecha indicada en el aviso de fecha posterior, el banco es responsable de los daños y perjuicios por la pérdida resultante de su acto. La pérdida puede incluir daños por deshonor de artículos subsiguientes bajo la Sección 4-402 .

- (d) Un banco que, de buena fe, haga el pago a un titular puede cargar la cuenta indicada de su cliente según:
 - (1) los términos originales del artículo alterado ; o
 - (2) los términos del artículo completado, a pesar de que el banco sabe que el artículo se ha completado a menos que el banco haya notificado que la finalización fue incorrecta.

§ 4-402. LA RESPONSABILIDAD DEL BANCO AL CLIENTE POR DISHONOR INCORRECTO; TIEMPO DE DETERMINACIÓN DE LA INSUFICIENCIA DE LA CUENTA.

- (a) Excepto que se estipule lo contrario en este Artículo, un banco pagador deshonra de manera incorrecta un artículo si deshonra un artículo que es pagadero correctamente, pero un banco puede deshonrar un artículo que crearía un sobregiro a menos que haya acordado pagar el sobregiro.
- (b) Un banco pagador es responsable ante su cliente por daños causados en forma proximal por la deshonra injusta de un artículo . La responsabilidad se limita a los daños reales probados y puede incluir daños por arresto o enjuiciamiento del cliente u otros daños consecuentes. Si cualquier daño consecuencial es causado proximalmente por la deshonra injusta es una cuestión de hecho que se determinará en cada caso.
- (c) La determinación de un banco del pagador del saldo de la cuenta del cliente en la que se basa la decisión de deshonrar por la insuficiencia de fondos disponibles se puede hacer en cualquier momento entre el momento en que el artículo es recibido por el banco pagador y el tiempo que devuelve el banco pagador el artículo o da aviso en lugar de la devolución, y no se debe hacer más de una determinación. Si, a la elección del banco pagador, se realiza una determinación de saldo posterior con el propósito de reevaluar la decisión del banco de deshonrar el artículo, el saldo de la cuenta en ese momento es determinante de si un deshonor por insuficiencia de fondos disponibles es ilícito.

§ 4-403. DERECHO DEL CLIENTE PARA DETENER EL PAGO; CARGA DE PRUEBA DE PÉRDIDA.

- (a) Un cliente o cualquier persona autorizada para recurrir a la cuenta si hay más de una persona puede suspender el pago de cualquier artículo dibujado en la cuenta del cliente o cerrar la cuenta mediante una orden al banco que describa el artículo o la cuenta con certeza razonable recibidos a la vez y de una manera que ofrezca al banco una oportunidad razonable para actuar en consecuencia antes de cualquier acción del banco con respecto al artículo descrito en la Sección 4-303 . Si se requiere la firma de más de una persona para recurrir a una cuenta, cualquiera de estas personas puede suspender el pago o cerrar la cuenta.
- (b) Una orden de suspensión de pagos es efectiva por seis meses, pero caduca después de 14 días calendario si la orden original fue verbal y no fue confirmada por escrito dentro de ese período. Una orden de suspensión puede ser renovada por períodos adicionales de seis meses por escrito al banco dentro de un período durante el cual la orden de suspensión sea efectiva.

- (c) La carga de establecer el hecho y la cantidad de pérdida resultante del pago de un artículo contrario a una orden de suspensión o orden de cerrar una cuenta es responsabilidad del cliente. La pérdida por el pago de un artículo contrario a una orden de suspensión puede incluir daños y perjuicios por deshonor de los artículos subsiguientes bajo la Sección 4-402 .

§ 4-404. BANCO NO OBLIGADO A PAGAR REVISAR MÁS DE SEIS MESES DE EDAD.

Un banco no está bajo ninguna obligación de que un cliente tenga una cuenta de cheques para pagar un cheque, que no sea un cheque certificado, que se presenta más de seis meses después de su fecha, pero puede cargar a la cuenta de su cliente un pago realizado de buena fe .

§ 4-405. MUERTE O INCOMPETENCIA DEL CLIENTE.

- (a) El pagador o la autoridad del banco recaudador para aceptar, pagar o cobrar un artículo o para contabilizar los ingresos de su cobro, de lo contrario efectivo, no se vuelve inefectivo por incompetencia de un cliente de cualquiera de los bancos existentes en el momento en que el artículo es emitida o su cobro se realiza si el banco no conoce una adjudicación de incompetencia. Ni la muerte ni la incompetencia de un cliente revoca la autoridad para aceptar, pagar, cobrar o pagar cuentas hasta que el banco conozca el hecho de la muerte o de una adjudicación de incompetencia y tenga una oportunidad razonable para actuar en consecuencia.
- (b) Incluso con conocimiento, un banco puede, durante 10 días después de la fecha de la muerte, pagar o certificar los cheques girados en esa fecha o antes, a menos que se le ordene que detenga el pago por una persona que reclama un interés en la cuenta .

§ 4-406. ATENCIÓN AL CLIENTE PARA DESCUBRIR E INFORMAR FIRMA NO AUTORIZADA O ALTERACIÓN.

- (a) Un banco que envía o pone a disposición de un cliente un estado de cuenta que muestre el pago de artículos para la cuenta, deberá devolver o poner a disposición del cliente los artículos pagados o proporcionar información en el estado de cuenta suficiente para permitir al cliente razonablemente para identificar los artículos pagados. El estado de cuenta proporciona información suficiente si el artículo se describe por número de artículo, monto y fecha de pago.
- (b) Si los artículos no se devuelven al cliente , la persona que retiene los artículos retendrá los artículos o, si se destruyen los artículos, mantendrá la capacidad de proporcionar copias legibles de los artículos hasta el vencimiento de siete años después de la recepción de los artículos Los artículos. Un cliente puede solicitar un artículo del banco que pagó el artículo, y ese banco debe proporcionar en un tiempo razonable, ya sea el artículo o, si el artículo se ha destruido o no se puede obtener, una copia legible del artículo.
- (c) Si un banco envía o pone a disposición un estado de cuenta o artículos de conformidad con la subsección (a), el cliente debe ejercer una prontitud razonable al examinar el estado o los artículos para determinar si algún pago no fue autorizado debido a una alteración de un elemento o porque una firma supuesta por o en nombre del cliente no fue autorizada. Si, de acuerdo con la declaración o los artículos provistos,

el cliente debe haber descubierto razonablemente el pago no autorizado, el cliente debe notificar al banco de inmediato los hechos relevantes.

- (d) Si el banco demuestra que el cliente no cumplió, con respecto a un ítem, las obligaciones impuestas al cliente por la subsección (c), el cliente no puede afirmar contra el banco:
 - (1) la firma no autorizada del cliente o cualquier alteración en el artículo, si el banco también demuestra que sufrió una pérdida debido a la falla; y
 - (2) la firma o alteración no autorizada del cliente por el mismo infractor en cualquier otro artículo pagado de buena fe por el banco si el pago se hizo antes de que el banco recibiera una notificación del cliente de la firma o alteración no autorizada y después de que el cliente hubiera se le ha otorgado un período de tiempo razonable, que no excede los 30 días, para examinar el artículo o estado de cuenta y notificarlo al banco.
- (e) Si se aplica la subsección (d) y el cliente demuestra que el banco no cumplió con el cuidado ordinario al pagar el artículo y que el incumplimiento contribuyó sustancialmente a la pérdida, la pérdida se distribuye entre el cliente excluido y el banco que afirma la exclusión de acuerdo con el grado en que la falla del cliente para cumplir con la subsección (c) y el hecho de que el banco no ejerza el cuidado ordinario contribuyó a la pérdida. Si el cliente demuestra que el banco no pagó el artículo de buena fe, la exclusión bajo la subsección (d) no se aplica.
- (f) Sin tener en cuenta la atención o la falta de atención del cliente o del banco, un cliente que no se pone a disposición del cliente dentro de un año después de la declaración o los artículos (subsección (a)) descubre e informa al cliente no autorizado la firma o cualquier alteración en el ítem no permite afirmar contra el banco la firma o alteración no autorizada. Si hay una preclusión bajo esta subsección, el banco pagador no puede recuperar por incumplimiento de la garantía bajo la Sección 4-208 con respecto a la firma o alteración no autorizada a la cual se aplica la exclusión.

§ 4-407. EL DERECHO DEL BANCO DE PAYOR A LA SUBROGACIÓN POR PAGO INCORRECTO.

Si un banco pagador pagó un artículo sobre el orden del librador o el fabricante para detener el pago, o después de que se cerró una cuenta, o de lo contrario bajo circunstancias que dan una base para la objeción del librador o fabricante, para evitar el enriquecimiento injusto y solo para en la medida necesaria para evitar la pérdida del banco por el pago del artículo, el banco pagador se subroga a los derechos

- (1) de cualquier tenedor a su debido tiempo en el artículo contra el cajón o fabricante;
- (2) del beneficiario o cualquier otro titular del artículo contra el librador o el fabricante, ya sea en el artículo o bajo la transacción de la cual surgió el artículo; y
- (3) del librador o creador contra el beneficiario o cualquier otro titular del artículo con respecto a la transacción de la cual surgió el artículo.

§ 4-501. MANEJO DE ARTÍCULOS DOCUMENTALES; OBLIGACIÓN DE ENVIAR PARA PRESENTAR Y NOTIFICAR AL CLIENTE DE DISHONOR.

Un banco que toma un borrador documental para la recolección presentará o enviará el borrador y los documentos que lo acompañan para su presentación y, si descubre que el borrador no ha sido pagado o aceptado a su debido tiempo, notificará de manera temporaria a su cliente del hecho, aunque pueda haberlo descontado o comprado el borrador o crédito extendido disponible para la retirada como derecho.

§ 4-502. PRESENTACIÓN DE DIBUJOS DE "EN LLEGADA".

Si un borrador o las instrucciones pertinentes requieren la presentación "a la llegada", "cuando llegan las mercancías" o similar, el banco recaudador no necesita presentarse hasta que, a su juicio, haya transcurrido un tiempo razonable para la llegada de las mercancías. Negarse a pagar o aceptar porque los bienes no han llegado no es deshonra; el banco debe notificar al cedente de la denegación pero no necesita volver a presentar el borrador hasta que se le indique que lo haga o sepa de la llegada de la mercancía.

§ 4-503. RESPONSABILIDAD DE PRESENTAR EL BANCO DE DOCUMENTOS Y BIENES; INFORME DE MOTIVOS PARA DISHONOR; ÁRBITRO EN CASO DE NECESIDAD.

A menos que se indique lo contrario y salvo lo dispuesto en el Artículo 5, un banco que presente un borrador documental :

- (1) debe entregar los documentos al librado a la aceptación del borrador si es pagadero más de tres días después de la presentación; de lo contrario, solo en pago; y
- (2) en caso de deshonra, en el caso de presentación para aceptación o presentación para pago, puede buscar y seguir instrucciones de cualquier árbitro en caso de necesidad designado en el borrador o, si el banco presentador no elige utilizar los servicios del árbitro, debe usar la diligencia y la buena fe para determinar el motivo de la deshonra, debe notificar a su transmitente la deshonra y los resultados de su esfuerzo para determinar los motivos y debe solicitar instrucciones.

Sin embargo, el banco presentador no tiene ninguna obligación con respecto a los bienes representados por los documentos, excepto para seguir las instrucciones razonables recibidas de manera temporaria; tiene derecho a reembolso por cualquier gasto incurrido en las siguientes instrucciones y al prepago o indemnización por dichos gastos.

§ 4-504. PRIVILEGIO DE PRESENTAR BANCO PARA NEGOCiar MERCANCÍAS; INTERÉS DE SEGURIDAD PARA GASTOS.

- (a) Un banco presentador que, siguiendo el deshonor de un borrador documental, haya solicitado instrucciones de forma temporaria pero no las reciba dentro de un plazo razonable, podrá almacenar, vender o tratar de cualquier otra manera los bienes de manera razonable.
- (b) Por sus gastos razonables incurridos por acción bajo la subsección (a), el banco presentador tiene un gravamen sobre los bienes o su producto, que puede ser ejecutado de la misma manera que el gravamen del vendedor no pagado.

CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME - ARTÍCULO 4A

TRANSFERENCIAS DE FONDOS

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 por The American Law Institute y la Conferencia Nacional de Comisionados sobre leyes estatales uniformes; reproducido, publicado y distribuido con el permiso del Consejo Editorial Permanente para el Código Comercial Uniforme con fines limitados de estudio, enseñanza e investigación académica.

PARTE 1. MATERIA Y DEFINICIONES

PARTE 2. PROBLEMA Y ACEPTACIÓN DE LA ORDEN DE PAGO

PARTE 3. EJECUCIÓN DE LA ORDEN DE PAGO DEL REMITENTE AL RECIBIR BANCO

PARTE 4. PAGO

PARTE 5. DISPOSICIONES VARIAS

PARTE 1. MATERIA Y DEFINICIONES

- [§ 4a-101.](#) Título corto.
- [§ 4a-102.](#) Materia
- [§ 4a-103.](#) Orden de pago - Definiciones.

- [§ 4a-104. Transferencia de fondos - Definiciones.](#)
- [§ 4a-105. Otras definiciones](#)
- [§ 4a-106. Se recibe una orden de pago en el tiempo.](#)
- [§ 4a-107. Regulaciones de la Reserva Federal y circulares operativas.](#)
- [§ 4a-108. Exclusión de las transacciones del consumidor regidas por la ley federal.](#)

PARTE 2. PROBLEMA Y ACEPTACIÓN DE LA ORDEN DE PAGO

- [§ 4a-201. Procedimiento de seguridad](#)
- [§ 4a-202. Órdenes de pago autorizadas y verificadas.](#)
- [§ 4a-203. Inejecutabilidad de ciertas órdenes de pago verificadas.](#)
- [§ 4a-204. Reembolso del pago y obligación del cliente de informar con respecto a la orden de pago no autorizada.](#)
- [§ 4a-205. Órdenes de pago erróneas.](#)
- [§ 4a-206. Transmisión de la orden de pago a través de transferencia de fondos u otro sistema de comunicación.](#)
- [§ 4a-207. Descripción incorrecta del beneficiario.](#)
- [§ 4a-208. Descripción incorrecta del banco intermediario o banco del beneficiario.](#)
- [§ 4a-209. Aceptación de la orden de pago.](#)
- [§ 4a-210. Rechazo de la orden de pago.](#)
- [§ 4a-211. Cancelación y modificación de la orden de pago.](#)
- [§ 4a-212. Responsabilidad y deber de recibir el banco con respecto a la orden de pago no aceptada.](#)

PARTE 3. EJECUCIÓN DE LA ORDEN DE PAGO DEL REMITENTE AL RECIBIR BANCO

- [§ 4a-301. Fecha de ejecución y ejecución.](#)
- [§ 4a-302. Obligaciones de recibir el banco en ejecución de la orden de pago.](#)
- [§ 4a-303. Ejecución errónea de la orden de pago.](#)
- [§ 4a-304. Deber de remitente para reportar una orden de pago ejecutada erróneamente.](#)
- [§ 4a-305. Responsabilidad por ejecución tardía o incorrecta o falta de ejecución de la orden de pago.](#)

PARTE 4. PAGO

- [§ 4a-401. Fecha de pago.](#)
- [§ 4a-402. Obligación del remitente para pagar al banco receptor.](#)
- [§ 4a-403. Pago por remitente al banco receptor.](#)
- [§ 4a-404. Obligación del banco del beneficiario a pagar y dar aviso al beneficiario.](#)
- [§ 4a-405. Pago por banco del beneficiario al beneficiario.](#)

- § 4a-406. Pago por parte del originador al beneficiario; Liberación de la obligación subyacente.

PARTE 5. DISPOSICIONES VARIAS

- § 4a-501. Variación por acuerdo y efecto de la regla del sistema de transferencia de fondos.
- § 4a-502. Proceso del acreedor servido en el banco receptor; Setoff por el banco del beneficiario.
- § 4a-503. Orden de interdicción o restricción con respecto a la transferencia de fondos.
- § 4a-504. Orden en qué artículos y órdenes de pago se pueden cargar a la cuenta; Orden de retiros de cuenta.
- § 4a-505. Preclusión de la objeción al débito de la cuenta del cliente.
- § 4a-506. Tipo de interés.
- § 4a-507. Elección de la ley.

COMENTARIO § 4a-101.

- Ninguna.

COMENTARIO § 4a-102.

- El artículo 4A regula un método especializado de pago al que se hace referencia en el artículo como una transferencia de fondos, pero que también se menciona comúnmente en la comunidad comercial como una transferencia por cable al por mayor. Una transferencia de fondos se realiza mediante una o más órdenes de pago. El alcance del Artículo 4A está determinado por las definiciones de "orden de pago" y "transferencia de fondos" que se encuentran en la Sección 4a-103 y la Sección 4a-104.
- La transferencia de fondos regida por el Artículo 4A es en gran parte producto de cambios tecnológicos recientes y en desarrollo. Antes de redactar este Artículo, no existía un cuerpo legal completo (estatutario o judicial) que definiera la naturaleza jurídica de una transferencia de fondos o los derechos y obligaciones que se derivan de las órdenes de pago. La autoridad judicial con respecto a las transferencias de fondos es escasa, no está desarrollada y no es uniforme. Los jueces han tenido que resolver las disputas refiriéndose a los principios generales de derecho común o equidad, o han buscado orientación en estatutos como el Artículo 4 que son aplicables a otros métodos de pago. Pero los intentos de definir los derechos y las obligaciones en las transferencias de fondos por principios generales o por analogía con los derechos y obligaciones en instrumentos jurídicos negociables o en la ley de recopilación de cheques no han sido satisfactorios.
- En la redacción del Artículo 4A, se tomó una decisión deliberada para escribir en una lista limpia y para tratar una transferencia de fondos como un método único de pago que se rija por reglas únicas que abordan las cuestiones particulares planteadas por este método de pago. También se tomó una decisión deliberada para usar reglas precisas y detalladas para asignar responsabilidades, definir normas de comportamiento, asignar riesgos y establecer límites a la responsabilidad, en lugar de basarse en principios

flexibles y ampliamente establecidos. En la redacción de estas reglas, una consideración crítica fue que las diferentes partes de las transferencias de fondos deben poder predecir el riesgo con certeza, para asegurar contra el riesgo, para ajustar los procedimientos operacionales y de seguridad, y para fijar los precios de los servicios de transferencia de fondos de manera adecuada. Esta consideración es particularmente importante debido a las grandes cantidades de dinero que están involucradas en las transferencias de fondos.

- Las transferencias de fondos involucran intereses competitivos: los de los bancos que proporcionan servicios de transferencia de fondos y las organizaciones comerciales y financieras que usan los servicios, así como el interés público. Estos intereses en competencia estuvieron representados en el proceso de redacción y fueron considerados a fondo. Las reglas que surgieron representan un equilibrio cuidadoso y delicado de esos intereses y pretenden ser el medio exclusivo para determinar los derechos, deberes y responsabilidades de las partes afectadas en cualquier situación cubierta por disposiciones particulares del Artículo. En consecuencia, recurrir a los principios de derecho o equidad fuera del Artículo 4A no es apropiado para crear derechos, deberes y responsabilidades inconsistentes con los establecidos en este Artículo.

§ 4a-103. ORDEN DE PAGO - DEFINICIONES.

- (a) En este artículo:
 - (1) "**Orden de pago**" significa una instrucción de un remitente a un banco receptor, transmitida oralmente, electrónicamente o por escrito, para pagar, o para hacer que otro banco pague, una cantidad fija o determinable de dinero para un beneficiario si:
 - (i) la instrucción no indica una condición para el pago al beneficiario que no sea el momento del pago,
 - (ii) el banco receptor debe ser reembolsado debitando una cuenta de, o de otra forma recibiendo el pago del remitente, y
 - (iii) la instrucción es transmitida por el remitente directamente al banco receptor o a un agente, sistema de transferencia de fondos o sistema de comunicación para su transmisión al banco receptor.
 - (2) "**Beneficiario**" significa la persona a ser pagada por el banco del beneficiario .
 - (3) "**Banco del beneficiario**" significa el banco identificado en una orden de pago en la cual una cuenta del beneficiario debe acreditarse de conformidad con el pedido o que de otro modo es hacer un pago al beneficiario si el pedido no proporciona el pago a un cuenta.
 - (4) "**Banco receptor**" significa el banco al que se dirige la instrucción del remitente .
 - (5) "**Remitente**" significa la persona que da las instrucciones al banco receptor .

- (b) Si una instrucción que cumple con la subsección (a) (1) es hacer más de un pago a un beneficiario , la instrucción es una orden de pago separada con respecto a cada pago.
- (c) Se emite una orden de pago cuando se envía al banco receptor .

En este articulo:

- (a) "**Transferencia de fondos**" significa la serie de transacciones, comenzando con la orden de pago del originador , realizada con el propósito de hacer el pago al beneficiario del pedido. El término incluye cualquier orden de pago emitida por el banco del originador o un banco intermediario destinado a llevar a cabo la orden de pago del ordenante. Una transferencia de fondos se completa con la aceptación por parte del banco del beneficiario de una orden de pago en beneficio del beneficiario de la orden de pago del ordenante.
- (b) "**Banco intermediario**" significa un banco receptor que no sea el banco del originador o el banco del beneficiario .
- (c) "**Originador**" significa el remitente de la primera orden de pago en una transferencia de fondos .
- (d) "**del originador banco**" significa (i) el banco receptor a la que la orden de pago del originador se emite si el originador no es un banco , o (ii) el iniciador si el originador es un banco.

§ 4a-105. OTRAS DEFINICIONES.

- (a) En este artículo:
 - (1) "**Cuenta autorizada**" significa una cuenta de depósito de un cliente en un banco designado por el cliente como fuente de pago de órdenes de pago emitidas por el cliente al banco. Si un cliente no designa una cuenta, cualquier cuenta del cliente es una cuenta autorizada si el pago de una orden de pago de esa cuenta no es incompatible con una restricción en el uso de esa cuenta.
 - (2) "**Banco**" significa una persona involucrada en el negocio de la banca e incluye un banco de ahorro, una asociación de ahorros y préstamos, una cooperativa de crédito y una compañía de fideicomiso. Una sucursal o una oficina separada de un banco es un banco separado a los efectos de este Artículo.
 - (3) "**Cliente**" significa una persona, incluido un banco , que tiene una cuenta con un banco o de quien un banco ha aceptado recibir órdenes de pago .
 - (4) "**Día hábil de transferencia de fondos**" de un banco receptor significa la parte de un día durante el cual el banco receptor está abierto para recibir, procesar y transmitir órdenes de pago y cancelaciones y modificaciones de órdenes de pago.
 - (5) "**Sistema de transferencia de fondos**" significa una red de transferencia bancaria, una cámara de compensación automatizada u otro sistema de comunicación de una cámara de compensación u otra asociación de bancos

a través de la cual una [orden de pago](#) de un banco puede ser transmitida al banco al cual la orden está dirigido.

- (6) "Buena fe" significa honestidad de hecho y la observancia de estándares comerciales razonables de trato justo.
- (7) "Probar" con respecto a un hecho significa cumplir con la carga de establecer el hecho (Sección [1-201 \(8\)](#)).
- (b) Otras definiciones que se aplican a este Artículo y las secciones en las que aparecen son:
 - "Aceptación" - Sección [4a-209](#)
 - "Beneficiario" - Sección [4a-103](#)
 - "Banco del beneficiario" - Sección [4a-103](#)
 - "Ejecutado" - Sección [4a-301](#)
 - "Fecha de ejecución" - Sección [4a-301](#)
 - "Transferencia de fondos" - Sección [4a-104](#)
 - "Regla del sistema de transferencia de fondos" - Sección [4a-501](#)
 - "Banco intermediario" - Sección [4a-104](#)
 - "Originador" - Sección [4a-104](#)
 - "Banco del ordenante" - Sección [4a-104](#)
 - "Pago por banco del beneficiario al beneficiario" - Sección [4a-405](#)
 - "Pago por originador a beneficiario" - Sección [4a-406](#)
 - "Pago por remitente al banco receptor" - Sección [4a-403](#)
 - "Fecha de pago" - Sección [4a-401](#)
 - "Orden de pago" - Sección [4a-103](#)
 - "Recibo de banco" - Sección [4a-103](#)
 - "Procedimiento de seguridad" - Sección [4a-201](#)
 - "Remitente" - Sección [4a-103](#)
- (c) Las siguientes definiciones en el Artículo 4 se aplican a este Artículo:
 - "Cámara de compensación" - Sección [4-104](#)
 - "Artículo" - Sección [4-104](#)
 - "Suspende pagos" - Sección [4-104](#)
- (d) Además, el Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción e interpretación aplicables a lo largo de este Artículo.

§ 4a-106. SE RECIBE ORDEN DE PAGO EN TIEMPO.

- (a) El tiempo de recepción de una [orden de pago](#) o la cancelación de la comunicación o la modificación de una orden de pago está determinada por las reglas aplicables a la recepción de un aviso establecido en la Sección [1-201 \(27\)](#) . Un [banco receptor](#) puede fijar una hora u hora límite en un [día hábil de transferencia de fondos](#) para la recepción

y procesamiento de órdenes de pago y comunicaciones cancelando o modificando las órdenes de pago. Se pueden aplicar diferentes tiempos de corte a órdenes de pago, cancelaciones o modificaciones, o a diferentes categorías de órdenes de pago, cancelaciones o modificaciones. Se puede aplicar un tiempo límite a los remitentes. En general o diferentes tiempos de corte pueden aplicarse a diferentes remitentes o categorías de órdenes de pago. Si se recibe una orden de pago o una comunicación que cancela o modifica una orden de pago después del cierre de un día hábil de transferencia de fondos o después del horario de corte apropiado en un día hábil de transferencia de fondos, el banco receptor puede tratar la orden de pago o la comunicación tal como se recibió en la apertura del próximo día hábil de transferencia de fondos.

- (b) Si este artículo se refiere a una fecha de ejecución o fecha de pago o establece un día en el que se requiere que un banco receptor tome medidas, y la fecha o el día no caiga en un día hábil de transferencia de fondos, al siguiente día que sea un día hábil de transferencia de fondos se trata como la fecha o el día indicado, a menos que se indique lo contrario en este Artículo.

§ 4a-107. REGLAMENTACIONES DE LA RESERVA FEDERAL Y CIRCULARES OPERATIVAS.

Los reglamentos de la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal y las circulares operativas de los Bancos de la Reserva Federal sustituyen cualquier disposición incoherente de este Artículo en la medida de la inconsistencia.

§ 4a-108. EXCLUSIÓN DE LAS TRANSACCIONES DE LOS CONSUMIDORES GOBERNADAS POR LA LEY FEDERAL.

Este Artículo no se aplica a una transferencia de fondos, una parte de la cual se rige por la Ley de Transferencia Electrónica de Fondos de 1978 (Título XX, Ley Pública 95-630, 92 Stat. 3728, 15 USC § 1693 et seq.) Modificada a partir del tiempo a la vez

§ 4a-201. PROCEDIMIENTO DE SEGURIDAD.

" **Procedimiento de seguridad** " significa un procedimiento establecido por acuerdo de un cliente y un banco receptor con el propósito de (i) verificar que una orden de pago o una comunicación que modifique o cancele una orden de pago sea la del cliente, o (ii) detecte un error en la transmisión o el contenido de la orden de pago o la comunicación. Un procedimiento de seguridad puede requerir el uso de algoritmos u otros códigos, identificación de palabras o números, cifrado, procedimientos de devolución de llamada o dispositivos de seguridad similares. La comparación de una firma en una orden de pago o la comunicación con una firma de muestra autorizada del cliente no es en sí misma un procedimiento de seguridad.

§ 4a-202. ORDENES DE PAGO AUTORIZADAS Y VERIFICADAS.

- (a) Una orden de pago recibida por el banco receptor es la orden autorizada de la persona identificada como remitente si esa persona autorizó el pedido o está obligado por el mismo según la ley de la agencia.
- (b) Si un banco y su cliente han acordado que la autenticidad de las órdenes de pago emitidas al banco en nombre del cliente como remitente será verificada de conformidad con un procedimiento de seguridad, una orden de pago recibida por el banco receptor será efectiva como la orden del cliente, ya sea que esté o

no autorizado, si (i) el procedimiento de seguridad es un método comercialmente razonable para proporcionar seguridad contra órdenes de pago no autorizadas, y (ii) el banco demuestra que aceptó la orden de pago de buena fe y de conformidad con el procedimiento de seguridad y cualquier acuerdo o instrucción por escrito del cliente que restrinja la aceptación de las órdenes de pago emitidas a nombre del cliente. El banco no está obligado a seguir una instrucción que viole un acuerdo por escrito con el cliente o una notificación de la cual no se recibe a la vez y de una manera que brinde al banco una oportunidad razonable para actuar en consecuencia antes de que se acepte la orden de pago.

- (c) La razonabilidad comercial de un procedimiento de seguridad es una cuestión de ley que se determinará considerando los deseos del cliente expresados al banco, las circunstancias del cliente conocido por el banco, incluyendo el tamaño, el tipo y la frecuencia de las órdenes de pago normalmente emitidos por el cliente al banco, procedimientos alternativos de seguridad ofrecidos al cliente y procedimientos de seguridad en general utilizados por clientes y bancos receptores en una ubicación similar. Se considera que un procedimiento de seguridad es comercialmente razonable si (i) el procedimiento de seguridad fue elegido por el cliente después de que el banco ofreció, y el cliente rechazó, un procedimiento de seguridad comercialmente razonable para ese cliente, y (ii) el cliente expresamente acordado por escrito para estar obligado por cualquier orden de pago, esté o no autorizada, emitida en su nombre y aceptada por el banco de acuerdo con el procedimiento de seguridad elegido por el cliente.
- (d) El término "**remitente**" en este Artículo incluye el cliente en cuyo nombre se emite una orden de pago si el pedido es el pedido autorizado del cliente según la subsección (a), o es efectivo como el pedido del cliente según la subsección (segundo).
- (e) Esta sección se aplica a las enmiendas y cancelaciones de órdenes de pago en la misma medida en que se aplica a las órdenes de pago.
- (f) Excepto lo dispuesto en esta sección y en la Sección 4a-203 (a) (1), los derechos y obligaciones que surjan bajo esta sección o la Sección 4a-203 no pueden variar por acuerdo.

§ 4a-203. INAPLACABLEIDAD DE CIERTAS ÓRDENES DE PAGO VERIFICADAS.

- (a) Si una orden de pago aceptada no es, bajo la Sección 4a-202 (a), una orden autorizada de un cliente identificado como remitente, pero es efectivo como una orden del cliente de conformidad con la Sección 4a-202 (b), la Se aplican las siguientes reglas:
 - (1) Mediante un acuerdo expreso por escrito, el banco receptor puede limitar el grado en que tiene derecho a exigir o mantener el pago de la orden de pago.
 - (2) El banco receptor no tiene derecho a exigir o mantener el pago de la orden de pago si el cliente demuestra que el pedido no fue causado, directa o indirectamente, por una persona (i) encomendada en cualquier momento con deberes de actuar para el cliente con respecto a las órdenes de pago o el procedimiento de seguridad, o (ii) quién obtuvo acceso a las instalaciones de transmisión del cliente o que obtuvo, de una fuente controlada por el cliente y sin autorización del banco receptor, información que facilita el incumplimiento del procedimiento de seguridad, independientemente de cómo se obtuvo la

información o si el cliente tuvo la culpa. La información incluye cualquier dispositivo de acceso, software de computadora, o similar.

- (b) Esta sección se aplica a las modificaciones de [las órdenes](#) de [pago](#) en la misma medida en que se aplica a las órdenes de pago.

§ 4a-204. REEMBOLSO DEL PAGO Y OBLIGACIÓN DEL CLIENTE DE INFORMAR CON RESPECTO A LA ORDEN DE PAGO NO AUTORIZADA.

- (a) Si un [banco receptor](#) acepta una [orden de pago](#) emitida a nombre de su [cliente](#) como [remitente](#) que (i) no está autorizada y no es efectiva como el pedido del cliente según la Sección [4a-202](#) , o (ii) no es ejecutable, en su totalidad o en parte, contra el cliente bajo la Sección [4a-203](#) , el [banco](#) reembolsará cualquier pago de la orden de pago recibida del cliente en la medida en que el banco no tenga derecho a exigir el pago y pagará intereses sobre el monto reembolsable calculado desde la fecha en que el banco recibió el pago hasta la fecha del reembolso. Sin embargo, el cliente no tiene derecho al interés del banco sobre el monto a reembolsar si el cliente no cumple con el cuidado ordinario para determinar que el pedido no fue autorizado por el cliente y para notificar al banco de los hechos relevantes dentro de un plazo razonable no más de 90 días después de la fecha en que el cliente recibió la notificación del banco de que el pedido fue aceptado o que la cuenta del cliente fue debitada con respecto al pedido.
- (b) El tiempo razonable bajo la subsección (a) puede ser fijado por acuerdo como se establece en la Sección [1-204 \(1\)](#) , pero la obligación de un [banco receptor](#) de reembolsar el pago como se establece en la subsección (a) no puede variar de otro modo por acuerdo .

§ 4a-205. ORDENES DE PAGO ERRONEOS.

- (a) Si una [orden de pago](#) aceptada fue transmitida de conformidad con un [procedimiento de seguridad](#) para la detección de errores y la orden de pago (i) instruyó erróneamente el pago a un [beneficiario](#) no previsto por el [remitente](#) , (ii) pago por instrucciones erróneas por un monto superior a el importe destinado por el remitente, o (iii) fue un duplicado de una orden de pago transmitida erróneamente por el remitente, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) Si el [remitente prueba](#) que el remitente o una persona que actúa en nombre del remitente de conformidad con la Sección [4a-206](#) cumplió con el [procedimiento de seguridad](#) y que el error habría sido detectado si el [banco receptor](#) también hubiera cumplido, el remitente no obligado a pagar el pedido en la medida establecida en los párrafos (2) y (3).
 - (2) Si la [transferencia de fondos](#) se completa en base a una [orden de pago](#) errónea descrita en la cláusula (i) o (iii) de la subsección (a), el [remitente](#) no está obligado a pagar la orden y el [banco receptor](#) tiene derecho a recuperar del [beneficiario](#) cualquier cantidad pagada al beneficiario en la medida permitida por la ley que rige el error y la restitución.
 - (3) Si la [transferencia de fondos](#) se completa en base a una [orden de pago](#) descrita en la cláusula (ii) de la subsección (a), el [remitente](#) no está obligado a pagar el pedido en la medida en que el monto recibido por el [beneficiario](#) sea mayor que

el importe destinado por el remitente. En ese caso, el banco receptor tiene derecho a recuperar del beneficiario el monto en exceso recibido en la medida permitida por la ley que rige el error y la restitución.

- (b) Si (i) el remitente de una orden de pago errónea descrita en el inciso (a) no está obligado a pagar la totalidad o parte del pedido, y (ii) el remitente recibe notificación del banco receptor de que el pedido fue aceptado por el banco o que la cuenta del remitente fue debitada con respecto al pedido, el remitente tiene el deber de ejercer la atención ordinaria, sobre la base de la información disponible para el remitente, para descubrir el error con respecto al pedido y para asesorar al banco sobre los hechos relevantes dentro de un plazo razonable, no superior a 90 días, luego de que el remitente recibió la notificación del banco. Si el banco demuestra que el remitente no cumplió con ese deber, el remitente es responsable ante el banco por la pérdida que el banco prueba que se incurrió como resultado de la falla, pero la responsabilidad del remitente no puede exceder el monto de la orden del remitente.
- (c) Esta sección se aplica a las enmiendas a las órdenes de pago en la misma medida en que se aplica a las órdenes de pago.

§ 4a-206. TRANSMISIÓN DE ORDEN DE PAGO A TRAVÉS DE FONDOS-TRANSFERENCIA U OTRO SISTEMA DE COMUNICACIÓN.

- (a) Si una orden de pago dirigida a un banco receptor se transmite a un sistema de transferencia de fondos u otro sistema de comunicación de terceros para su transmisión al banco, se considera que el sistema es un agente del remitente con el fin de transmitir el orden de pago al banco. Si hay una discrepancia entre los términos de la orden de pago transmitida al sistema y los términos de la orden de pago transmitida por el sistema al banco, los términos de la orden de pago del remitente son los transmitidos por el sistema. Esta sección no se aplica a un sistema de transferencia de fondos de los Bancos de la Reserva Federal.
- (b) Esta sección se aplica a las cancelaciones y modificaciones de las órdenes de pago en la misma medida en que se aplica a las órdenes de pago.

§ 4a-207. MISDESCRIPCIÓN DEL BENEFICIARIO.

- (a) Sujeto a la subsección (b), si, en una orden de pago recibida por el banco del beneficiario, el nombre, número de cuenta bancaria u otra identificación del beneficiario se refiere a una persona o cuenta inexistente o no identifiable, ninguna persona tiene derechos como un beneficiario del pedido y la aceptación del pedido no pueden ocurrir.
- (b) Si una orden de pago recibida por el banco del beneficiario identifica al beneficiario tanto por su nombre como por un número de cuenta o número de cuenta bancaria y el nombre y número identifican a diferentes personas, se aplican las siguientes reglas:
 - (1) Salvo que se disponga lo contrario en la subsección (c), si el banco del beneficiario no sabe que el nombre y número se refieren a personas diferentes, puede confiar en el número como la identificación adecuada del beneficiario de la

orden. El banco del beneficiario no necesita determinar si el nombre y el número se refieren a la misma persona.

- (2) Si el banco del beneficiario paga a la persona identificada por su nombre o sabe que el nombre y número identifican a diferentes personas, ninguna persona tiene derechos como beneficiario, excepto la persona pagada por el banco del beneficiario si esa persona tenía derecho a recibir el pago del originador de la transferencia de fondos. Si ninguna persona tiene los derechos como beneficiario, la aceptación del pedido no puede ocurrir.
- (c) Si (i) se acepta una orden de pago descrita en la subsección (b), (ii) la orden de pago del originador describió al beneficiario de manera incoherente por nombre y número, y (iii) el banco del beneficiario paga a la persona identificada por número permitido Por la subsección (b) (1), se aplican las siguientes reglas:
 - (1) Si el originador es un banco , el originador está obligado a pagar su orden.
 - (2) Si el originador no es un banco y demuestra que la persona identificada por número no tenía derecho a recibir el pago del originador, el originador no está obligado a pagar su orden a menos que el banco del originador prueba que el originador, previo a la aceptación de la orden del ordenante, tuvo conocimiento de que el pago de una orden de pago emitida por el ordenante podría ser realizado por el banco del beneficiario en base a un número de cuenta o de cuenta bancaria, incluso si identifica a una persona diferente de la llamado beneficiario . La prueba de notificación puede hacerse mediante cualquier evidencia admisible. El banco del originador satisface la carga de la prueba si demuestra que el originador, antes de que se aceptara la orden de pago, firmó un escrito que declara la información a la que se refiere el aviso.
- (d) En un caso regulado por la subsección (b) (1), si el banco del beneficiario paga legítimamente a la persona identificada por número y esa persona no tenía derecho a recibir el pago del originador , el monto pagado puede recuperarse de esa persona a el alcance permitido por la ley que rige el error y la restitución de la siguiente manera:
 - (1) Si el originador está obligado a pagar su orden de pago como se establece en la subsección (c), el originador tiene derecho a recuperar.
 - (2) Si el originador no es un banco y no está obligado a pagar su orden de pago , el banco del originador tiene derecho a recuperarse

§ 4a-208. MISDSCRIPCIÓN DEL BANCO INTERMEDIARIO O DEL BANCO BENEFICIARIO.

- (a) Esta subsección se aplica a una orden de pago que identifica un banco intermediario o el banco del beneficiario solo por un número de identificación.
 - (1) El banco receptor puede confiar en el número como la identificación adecuada del banco del intermediario o del beneficiario y no necesita determinar si el número identifica un banco .
 - (2) El remitente está obligado a compensar al banco receptor por cualquier pérdida y gastos incurridos por el banco receptor como resultado de su dependencia del número al ejecutar o intentar ejecutar el pedido.

- (b) Esta subsección se aplica a una orden de pago que identifica un banco intermediario o el banco del beneficiario tanto por su nombre como por un número de identificación si el nombre y número identifican a diferentes personas.
 - (1) Si el remitente es un banco, el banco receptor puede confiar en el número como la identificación adecuada del banco del intermediario o del beneficiario si el banco receptor, cuando ejecuta el pedido del remitente, no sabe que el nombre y el número identifican diferentes personas. El banco receptor no necesita determinar si el nombre y el número se refieren a la misma persona o si el número se refiere a un banco. El remitente está obligado a compensar al banco receptor por cualquier pérdida y gastos en los que incurra el banco receptor como resultado de su dependencia del número al ejecutar o intentar ejecutar el pedido.
 - (2) Si el remitente no es un banco y el banco receptor demuestra que el remitente, antes de aceptar la orden de pago, tuvo conocimiento de que el banco receptor podría confiar en el número como la identificación adecuada del banco intermediario o beneficiario, incluso si identifica a una persona diferente del banco identificado por su nombre, los derechos y obligaciones del remitente y del banco receptor se rigen por la subsección (b) (1), como si el remitente fuera un banco. La prueba de notificación puede hacerse mediante cualquier evidencia admisible. El banco receptor satisface la carga de la prueba si demuestra que el remitente, antes de que se aceptara la orden de pago, firmó un escrito que indica la información a la que se refiere el aviso.
 - (3) Independientemente de si el remitente es un banco, el banco receptor puede confiar en el nombre como la identificación adecuada del banco del intermediario o del beneficiario si el banco receptor, en el momento en que ejecuta el pedido del remitente, no sabe que el nombre y el número identifican a diferentes personas. El banco receptor no necesita determinar si el nombre y el número se refieren a la misma persona.
 - (4) Si el banco receptor sabe que el nombre y el número identifican a diferentes personas, la confianza en el nombre o el número al ejecutar la orden de pago del remitente es un incumplimiento de la obligación establecida en la Sección 4a-302 (a) (1).

§ 4a-209. ACEPTACIÓN DE LA ORDEN DE PAGO.

- (a) Sujeto a la subsección (d), un banco receptor que no sea el banco del beneficiario acepta una orden de pago cuando ejecuta el pedido.
- (b) Sujeto a las subsecciones (c) y (d), el banco de un beneficiario acepta una orden de pago en el primer momento de los siguientes tiempos:
 - (1) cuando el banco (i) paga al beneficiario según se establece en la Sección 4a-405 (a) o 4a-405 (b), o (ii) notifica al beneficiario de la recepción del pedido o que la cuenta del beneficiario ha sido acreditado con respecto al pedido a menos que el aviso indique que el banco está rechazando el pedido o que los fondos con respecto al pedido no pueden ser retirados o utilizados hasta que el remitente reciba el pago del pedido;

- (2) cuando el banco recibe el pago del monto total del pedido del remitente de conformidad con la Sección 4a-403 (a) (1) o 4a-403 (a) (2); o
- (3) la apertura del siguiente día hábil de transferencia de fondos del banco después de la fecha de pago de la orden si, en ese momento, el monto de la orden del remitente está totalmente cubierto por un saldo de crédito retirable en una cuenta autorizada del remitente o del banco haya recibido el pago completo del remitente, a menos que el pedido haya sido rechazado antes de ese momento o sea rechazado dentro de (i) una hora después de esa fecha, o (ii) una hora después de la apertura del siguiente día hábil del remitente después de la fecha de pago si ese momento es posterior. Si el remitente recibe una notificación de rechazo después de la fecha de pago y la cuenta autorizada del remitente no genera intereses, el banco está obligado a pagar intereses al remitente por el monto del pedido por el número de días transcurridos después del pago fecha al día en que el remitente recibe un aviso o se entera de que el pedido no fue aceptado, contando ese día como un día transcurrido. Si el saldo de crédito retirable durante ese período cae por debajo del monto del pedido, el monto de los intereses por pagar se reduce en consecuencia.
- (c) La aceptación de una orden de pago no puede ocurrir antes de que el banco receptor reciba el pedido . La aceptación no ocurre bajo la subsección (b) (2) o (b) (3) si el beneficiario de la orden de pago no tiene una cuenta con el banco receptor, la cuenta ha sido cerrada o el banco receptor no está permitido por ley para recibir créditos para la cuenta del beneficiario.
- (d) Una orden de pago emitida a la banco del originadorno puede aceptarse hasta la fecha de pago si el banco es el banco del beneficiario , o la fecha de ejecución si el banco no es el banco del beneficiario. Si el banco del originadore ejecuta la orden de pago del originador antes de la fecha de ejecución o paga al beneficiario de la orden de pago del originador antes de la fecha de pago y la orden de pago se cancela posteriormente conforme a la Sección 4a-211 (b) , el banco puede recuperar del beneficiario cualquier pago recibido La extensión permitida por la ley que rige el error y la restitución.

§ 4a-210. RECHAZO DE ORDEN DE PAGO.

- (a) El banco receptor rechaza una orden de pago mediante una notificación de rechazo transmitida al remitente oralmente, electrónicamente o por escrito. Un aviso de rechazo no necesita usar palabras particulares y es suficiente si indica que el banco receptor está rechazando el pedido o no ejecutará ni pagará el pedido. El rechazo es efectivo cuando se da la notificación si la transmisión es por un medio que es razonable en las circunstancias. Si la notificación de rechazo se da por un medio que no es razonable, el rechazo es efectivo cuando se recibe la notificación. Si un acuerdo del remitente y el banco receptor establece los medios para ser utilizado para rechazar una orden de pago, (i) cualquier medio que cumpla con el acuerdo es razonable y (ii) cualquier medio que no cumpla no es razonable a menos que no haya un retraso significativo en el recibo de el aviso resultó del uso de los medios que no lo hicieron.
- (b) Esta subsección se aplica si un banco receptor que no es el banco del beneficiario no ejecuta una orden de pago a pesar de la existencia en la fecha de ejecución de un saldo

de crédito retirable en una cuenta autorizada del remitente que sea suficiente para cubrir el pedido. Si el remitente no recibe un aviso de rechazo del pedido en la fecha de ejecución y la cuenta autorizada del remitente no genera intereses, el banco está obligado a pagar intereses al remitente por el monto del pedido por el número de días transcurridos después de la fecha de ejecución al día anterior, la orden se cancela de conformidad con la Sección 4a-211 (d) o el día en que el remitente recibe un aviso o se entera de que el pedido no se ejecutó, contando el último día del período como un día transcurrido. Si el saldo de crédito retirable durante ese período cae por debajo del monto del pedido, el monto del interés se reduce en consecuencia.

- (c) Si un banco receptor suspende los pagos, todas las órdenes de pago no aceptadas que se emiten se consideran rechazadas en el momento en que el banco suspende los pagos.
- (d) La aceptación de una orden de pago impide una posterior denegación del pedido. El rechazo de una orden de pago impide una posterior aceptación del pedido.

§ 4a-211. CANCELACIÓN Y MODIFICACIÓN DE LA ORDEN DE PAGO.

- (a) Una comunicación del remitente de una orden de pago que cancela o modifica el pedido puede transmitirse al banco receptor de manera oral, electrónica o por escrito. Si un procedimiento de seguridad está en vigor entre el remitente y el banco receptor, la comunicación no es efectiva para cancelar o modificar el pedido a menos que la comunicación se verifique de conformidad con el procedimiento de seguridad o el banco acepte la cancelación o enmienda.
- (b) Sujeto a la subsección (a), una comunicación por parte del remitente que cancela o modifica una orden de pago es efectiva para cancelar o enmendar la orden si se recibe notificación de la comunicación a la vez y de una manera que brinde al banco receptor una oportunidad razonable para actuar sobre la comunicación antes de que el banco acepte la orden de pago.
- (c) Después de que se haya aceptado una orden de pago , la cancelación o modificación de la orden no será efectiva a menos que el banco receptor acepte o regla del sistema de transferencia de fondos permite la cancelación o modificación sin el acuerdo del banco .
 - (1) Con respecto a una orden de pago aceptada por un banco receptor que no sea el banco del beneficiario , la cancelación o modificación no es efectiva a menos que también se realice una cancelación conforme o modificación de la orden de pago emitida por el banco receptor .
 - (2) Con respecto a una orden de pago aceptada por el banco del beneficiario , la cancelación o enmienda no es efectiva a menos que el pedido fue emitido en la ejecución de una orden de pago no autorizada, o debido a un error de un remitente en la transferencia de fondos que resultó en emisión de una orden de pago (i) que es un duplicado de una orden de pago emitida previamente por el remitente, (ii) que ordena el pago a un beneficiario que no tiene derecho a recibir el pago del originador , o (iii) que ordena el pago por un monto mayor al monto que el beneficiario tenía derecho a recibir del originador. Si la orden de pago se cancela o modifica, el banco del beneficiario tiene derecho a recuperar del

beneficiario cualquier cantidad pagada al beneficiario en la medida permitida por la ley que rige el error y la restitución.

- (d) Una orden de pago no aceptada es cancelada por ley al cierre del quinto día hábil de transferencia de fondos del banco receptor después de la fecha de ejecución o la fecha de pago de la orden.
- (e) No se puede aceptar una orden de pago cancelada . Si se cancela una orden de pago aceptada, la aceptación queda anulada y ninguna persona tiene ningún derecho u obligación basada en la aceptación. La modificación de una orden de pago se considera como la cancelación del pedido original en el momento de la modificación y la emisión de una nueva orden de pago en el formulario enmendado al mismo tiempo.
- (f) A menos que se estipule lo contrario en un acuerdo de las partes o en un regla del sistema de transferencia de fondos, si el banco receptor , después de aceptar una orden de pago , acepta la cancelación o modificación del pedido por parte del remitente o está obligado por una regla del sistema de transferencia de fondos que permite la cancelación o modificación sin el acuerdo del banco , el remitente, ya sea que cancele o no la enmienda es efectiva, es responsable ante el banco de cualquier pérdida y gasto, incluidos los honorarios razonables de abogados, incurridos por el banco como resultado de la cancelación o modificación o intento de cancelación o enmienda.
- (g) Una orden de pago no es revocada por la muerte o incapacidad legal del remitente a menos que el banco receptor sepa de la muerte o de una adjudicación de incapacidad por un tribunal de jurisdicción competente y tenga una oportunidad razonable de actuar antes de la aceptación de la orden.
- (h) Aregla del sistema de transferencia de fondos no es efectivo en la medida en que entra en conflicto con la subsección (c) (2).

§ 4a-212. RESPONSABILIDAD Y OBLIGACIÓN DEL BANCO RECEPTOR EN RELACIÓN CON LA ORDEN DE PAGO INACEPTABLE.

Si un banco receptor no acepta una orden de pago que está obligada por acuerdo expreso de aceptar, el banco es responsable por incumplimiento del acuerdo en la medida prevista en el acuerdo o en este Artículo, pero no tiene ningún deber de aceptar una orden de pago o, antes de la aceptación, para tomar cualquier acción, o abstenerse de tomar medidas, con respecto al pedido, excepto lo dispuesto en este Artículo o por acuerdo expreso. La responsabilidad basada en la aceptación surge solo cuando se produce la aceptación como se establece en la Sección 4a-209 , y la responsabilidad se limita a lo dispuesto en este Artículo. Un banco receptor no es el agente del remitente o beneficiario de la orden de pago acepta, o de cualquier otra parte a la transferencia de fondos , y el banco no le debe ningún deber a ninguna de las partes de la transferencia de fondos, excepto según lo dispuesto en este Artículo o por acuerdo expreso.

§ 4a-301. FECHA DE EJECUCIÓN Y EJECUCIÓN.

- (a) Una orden de pago es "ejecutada" por el banco receptor cuando emite una orden de pago destinada a llevar a cabo la orden de pago recibida por el banco . Una orden de pago recibida por el banco del beneficiario puede aceptarse pero no puede ejecutarse.
- (b) " **Fecha de ejecución** " de una orden de pago significa el día en que el banco receptor puede emitir correctamente una orden de pago en ejecución de la orden del remitente . La fecha de ejecución puede determinarse por instrucciones del remitente,

pero no puede ser anterior al día en que se recibe el pedido y, a menos que se determine lo contrario, es el día en que se recibe el pedido. Si la instrucción del remitente establece una fecha de pago , la fecha de ejecución es la fecha de pago o una fecha anterior en la que la ejecución es razonablemente necesaria para permitir el pago al beneficiario en la fecha de pago.

§ 4a-302. OBLIGACIONES DE LA RECEPCIÓN DEL BANCO EN LA EJECUCIÓN DE LA ORDEN DE PAGO.

- (a) Excepto lo dispuesto en las subsecciones (b) a (d), si el banco receptor acepta una orden de pago de conformidad con la Sección 4a-209 (a) , el banco tiene las siguientes obligaciones al ejecutar la orden:
 - (1) El banco receptor está obligado a emitir, en la fecha de ejecución , una orden de pago que cumpla con la orden del remitente y siga las instrucciones del remitente concernientes a (i) cualquier banco intermediario o sistema de transferencia de fondos que se usará para llevar a cabo los fondos transferencia , o (ii) los medios por los cuales las órdenes de pago deben ser transmitidas en la transferencia de fondos. Si el banco del originador emite una orden de pago a un banco intermediario, el banco del originador está obligado a instruir al banco intermediario de acuerdo con las instrucciones del originador . Un banco intermediario en la transferencia de fondos está vinculado de manera similar por una instrucción dada por el remitente de la orden de pago que acepta.
 - (2) Si las instrucciones del remitente indican que la transferencia de fondos se debe realizar telefónicamente o por transferencia bancaria o de lo contrario indica que la transferencia de fondos debe llevarse a cabo por los medios más rápidos, el banco receptor está obligado a transmitir su orden de pago por los medios disponibles más rápidos, e instruir a cualquier banco intermediario en consecuencia . Si las instrucciones de un remitente indican una fecha de pago , el banco receptor está obligado a transmitir su orden de pago en el momento y por los medios razonablemente necesarios para permitir el pago al beneficiario en la fecha de pago o tan pronto como sea posible.
- (b) A menos que se indique lo contrario, un banco receptor que ejecuta una orden de pago puede (i) usar cualquier sistema de transferencia de fondos si el uso de ese sistema es razonable en las circunstancias, y (ii) emitir una orden de pago al banco del beneficiario o a un Banco intermediario a través del cual una orden de pago conforme a la orden del remitente puede expedirse rápidamente al banco del beneficiario si el banco receptor ejerce un cuidado común en la selección del banco intermediario. A un banco receptor no se le exige seguir las instrucciones del remitente que designan un sistema de transferencia de fondos que se utilizará para llevar a cabo el transferencia de fondos si el banco receptor, de buenas fe , determina que no es factible seguir las instrucciones o que seguir las instrucciones retrasaría indebidamente la finalización de la transferencia de fondos.
- (c) A menos que se aplique la subsección (a) (2) o se indique lo contrario al banco receptor , el banco puede ejecutar una orden de pago mediante la transmisión de su orden de pago por correo de primera clase o por cualquier medio razonable en las

circunstancias. Si el banco receptor recibe la orden de ejecutar el pedido del remitente mediante la transmisión de su orden de pago por un medio particular, el banco receptor puede emitir su orden de pago por los medios indicados o por cualquier medio tan rápido como los medios indicados.

- (d) A menos que el remitente así lo indique, (i) el banco receptor no podrá obtener el pago de sus cargos por servicios y gastos relacionados con la ejecución de la orden del remitente emitiendo una orden de pago por un monto igual al monto del remitente ordenar menos el monto de los cargos, y (ii) no puede instruir a un banco receptor posterior para que obtenga el pago de sus cargos de la misma manera.

§ 4a-303. EJECUCIÓN ERRÓNEA DE LA ORDEN DE PAGO.

- (a) Un banco receptor que (i) ejecuta la orden de pago del remitente emitiendo una orden de pago por un monto mayor que el monto de la orden del remitente, o (ii) emite una orden de pago en ejecución de la orden del remitente y luego emite un pedido duplicado, tiene derecho al pago del monto de la orden del remitente según la Sección 4a-402 (c) si esa subsección se cumple de otro modo. El banco tiene derecho a recuperar del beneficiario de la orden errónea el pago en exceso recibido en la medida permitida por la ley que rige el error y la restitución.
- (b) Un banco receptor que ejecuta la orden de pago del remitente mediante la emisión de una orden de pago por un monto menor al monto de la orden del remitente tiene derecho al pago del monto de la orden del remitente según la Sección 4a-402 (c) si (i) esa subsección se cumple de otro modo y (ii) el banco corrige su error mediante la emisión de una orden de pago adicional en beneficio del beneficiario de la orden del remitente. Si el error no se corrige, el emisor del pedido erróneo tiene derecho a recibir o retener el pago del remitente del pedido que aceptó solo en la medida del monto del pedido erróneo. Esta subsección no se aplica si el banco receptor ejecuta la orden de pago del remitente emitiendo una orden de pago por un monto menor al monto de la orden del remitente con el fin de obtener el pago de sus cargos por servicios y gastos de conformidad con las instrucciones del remitente.
- (c) Si un banco receptor ejecuta la orden de pago del remitente mediante la emisión de una orden de pago a un beneficiario diferente del beneficiario de la orden del remitente y la transferencia de fondos se completa sobre la base de ese error, el remitente de la orden de pago que fue ejecutado erróneamente y todos los remitentes anteriores en la transferencia de fondos no están obligados a pagar las órdenes de pago que emitieron. El emisor de la orden errónea tiene derecho a recuperar del beneficiario de la orden el pago recibido en la medida permitida por la ley que rige el error y la restitución.

§ 4a-304. DEBER DE ENVÍO PARA INFORMAR ORDEN DE PAGO EJECUTADO ERRONEO.

Si el remitente de una orden de pago que se ejecuta erróneamente como se establece en la Sección 4a-303 recibe notificación del banco receptor de que la orden fue ejecutada o que la cuenta del remitente fue debitada con respecto al pedido, el remitente tiene el deber de ejercer ordinaria es importante determinar, basándose en la información disponible para el remitente, que el pedido se ejecutó erróneamente y notificar al banco sobre los hechos relevantes dentro de un plazo razonable que no exceda los 90 días después de que el remitente haya recibido la notificación del banco. Si el remitente no cumple con esa obligación, el banco no está obligado a

pagar intereses por ningún monto reembolsable al remitente bajo la Sección 4a-402 (d) por el período anterior al banco, se entera del error de ejecución. El banco no tiene derecho a ninguna recuperación del remitente debido a que el remitente no cumplió con el deber establecido en esta sección.

§ 4a-305. RESPONSABILIDAD POR LA EJECUCIÓN TARDÍA O INCAPACIDAD O FALTA DE EJECUCIÓN DE LA ORDEN DE PAGO.

- (a) Si se completa una transferencia de fondos pero la ejecución de una orden de pago por parte del banco receptor en incumplimiento de la Sección 4a-302 provoca un retraso en el pago al beneficiario, el banco está obligado a pagar intereses al originador o al beneficiario de la transferencia de fondos por el período de retraso causado por la ejecución incorrecta. Salvo lo dispuesto en la subsección (c), los daños adicionales no son recuperables.
- (b) Si la ejecución de una orden de pago por parte de un banco receptor incumpliendo la Sección 4a-302 da como resultado (i) la no finalización de la transferencia de fondos, (ii) la no utilización de un banco intermediario designado por el originador, o (iii) la emisión de una orden de pago que no cumple con los términos de la orden de pago del originador, el banco es responsable ante el originador por sus gastos en la transferencia de fondos y por los gastos imprevistos y las pérdidas de intereses, en la medida en que no esté cubierto por la subsección (a), resultante de la ejecución incorrecta. Salvo lo dispuesto en la subsección (c), los daños adicionales no son recuperables.
- (c) Además de los montos pagaderos bajo los incisos (a) y (b), los daños, incluidos los daños consecuentes, son recuperables en la medida que se estipula en un acuerdo expreso por escrito del banco receptor.
- (d) Si un banco receptor no ejecuta una orden de pago, se lo obligó por acuerdo expreso a ejecutar, el banco receptor es responsable ante el remitente por los gastos en la transacción y por los gastos imprevistos y las pérdidas de intereses resultantes de la no ejecución. Los daños adicionales, incluidos los daños consecuentes, son recuperables en la medida que se estipula en un acuerdo expreso por escrito del banco receptor, pero no son recuperables.
- (e) Los honorarios de abogados razonables son recuperables si la demanda de compensación bajo la subsección (a) o (b) se realiza y se deniega antes de que se inicie una acción sobre el reclamo. Si se hace un reclamo por incumplimiento de un acuerdo conforme a la subsección (d) y el acuerdo no estipula daños y perjuicios, los honorarios razonables de abogados se pueden recuperar si se realiza una demanda de indemnización conforme a la subsección (d) y se deniega antes de que se inicie una demanda.
- (f) Excepto como se establece en esta sección, la responsabilidad de un banco receptor bajo los incisos (a) y (b) no puede variar por acuerdo.

§ 4a-401. FECHA DE PAGO.

" **Fecha de pago** " de una orden de pago significa el día en que el monto del pedido es pagadero al beneficiario por el banco del beneficiario. La fecha de pago puede determinarse por instrucciones del remitente, pero no puede ser anterior al día en que el banco del beneficiario

recibe la orden y, a menos que se determine lo contrario, es el día en que el banco del beneficiario recibe la orden.

§ 4a-402. OBLIGACIÓN DE REMITENTE PARA PAGAR BANCO RECEPTOR.

- (a) Esta sección está sujeta a las Secciones [4a-205](#) y [4a-207](#) .
- (b) Con respecto a una [orden de pago](#) emitida al [banco del beneficiario](#) , la aceptación del pedido por parte del [banco](#) obliga al [remitente](#) a pagarle al banco el monto del pedido, pero el pago no se debe realizar hasta la [fecha de pago](#) del pedido.
- (c) Esta subsección está sujeta a la subsección (e) y a la Sección [4a-303](#) . Con respecto a una [orden de pago](#) emitida a un [banco receptor que](#) no sea el [banco del beneficiario](#) , la aceptación del pedido por parte del banco receptor obliga al [remitente](#) a pagar al [banco](#) el monto de la orden del remitente. El pago por parte del remitente no se debe realizar hasta la [fecha de ejecución](#) del pedido del remitente. La obligación de ese remitente de pagar su orden de pago se excusa si la [transferencia de fondos](#) no se completa con la aceptación por parte del banco del beneficiario de una orden de pago que instruye el pago al [beneficiario](#) de la orden de pago de ese remitente.
- (d) Si el [remitente](#) de una [orden de pago](#) paga el pedido y no está obligado a pagar la totalidad o parte del monto pagado, el [banco que](#) recibe el pago está obligado a reembolsar el pago en la medida en que el remitente no estaba obligado a pagar. Salvo lo dispuesto en las Secciones [4a-204](#) y [4a-304](#) , los intereses se pagan sobre el monto reembolsable a partir de la fecha de pago.
- (e) Si una [transferencia de fondos](#) no se completa como se establece en la subsección (c) y un [banco intermediario](#) está obligado a reembolsar el pago como se establece en la subsección (d) pero no puede hacerlo porque no está permitido por la ley aplicable o porque el [banco](#) suspende pagos, un [remitente](#) en la [transferencia de fondos](#) que ejecutó una [orden de pago](#) de acuerdo con una instrucción, como se establece en la Sección [4a-302 \(a\)\(1\)](#), para enrutar la transferencia de fondos a través de ese banco intermediario tiene derecho a recibir o retener el pago del remitente de la orden de pago que aceptó. El primer remitente en la transferencia de fondos que emitió una instrucción que requiere enrutamiento a través de ese banco intermediario se subroga al derecho del banco que pagó al banco intermediario para que lo reembolse como se establece en la subsección (d).
- (f) El derecho del [remitente](#) de una [orden de pago](#) a ser excusado de la obligación de pagar la orden según lo estipulado en la subsección (c) o para recibir el reembolso bajo la subsección (d) no puede variarse por acuerdo.

§ 4a-403. PAGO POR REMITENTE AL BANCO RECEPTOR.

- (a) El pago de la obligación [del remitente](#) según la Sección [4a-402](#) para pagar al [banco receptor se](#) produce de la siguiente manera:
 - (1) Si el [remitente](#) es un [banco](#) , el pago se produce cuando el [banco receptor](#) recibe la liquidación final de la obligación a través de un Banco de la Reserva Federal o mediante un [sistema de transferencia de fondos](#) .
 - (2) Si el [remitente](#) es un [banco](#) y el remitente (i) acreditó una cuenta del [banco receptor](#) con el remitente, o (ii) causó que se acreditara una cuenta del banco

receptor en otro banco, el pago ocurre cuando el crédito es retirado o, si no se retira, a la medianoche del día en que el crédito es retirable y el banco receptor se entera de ese hecho.

- (3) Si el banco receptor debita una cuenta del remitente con el banco receptor, el pago se produce cuando el débito se realiza en la medida en que el débito está cubierto por un saldo de crédito retirable en la cuenta.
- (b) Si el remitente y el banco receptor son miembros de un sistema de transferencia de fondos que establece obligaciones multilaterales entre los participantes, el banco receptor recibe una liquidación final cuando la liquidación se completa de acuerdo con las reglas del sistema. La obligación del remitente de pagar el importe de una orden de pago transmitida a través del sistema de transferencia de fondos puede ser satisfecha, en la medida permitida por las reglas del sistema, al establecer y aplicar contra la obligación del remitente el derecho del remitente a recibir el pago del banco receptor del monto de cualquier otro pago orden transmitida al remitente por el banco receptor a través del sistema de transferencia de fondos. El saldo agregado de las obligaciones adeudadas por cada remitente a cada banco receptor en el sistema de transferencia de fondos puede satisfacerse, en la medida permitida por las reglas del sistema, al establecer y aplicar contra ese saldo el saldo agregado de las obligaciones adeudadas al remitente por otros miembros del sistema. El saldo total se determina después de que se haya ejercido el derecho de compensación establecido en la segunda oración de esta subsección.
- (c) Si dos bancos transmiten órdenes de pago entre sí en virtud de un acuerdo, la liquidación de las obligaciones de cada banco con respecto a la otra según la Sección 4a-402 se realizará al final del día u otro período, el monto total adeudado con respecto a todos los pedidos transmitidos por un banco se deducirán del monto total adeudado con respecto a todos los pedidos transmitidos por el otro banco. En la medida de la compensación, cada banco ha realizado el pago a la otra.
- (d) En un caso no cubierto por la subsección (a), el momento en que se produce el pago de la obligación del remitente según la Sección 4a-402 (b) o 4a-402 (c) se rige por principios de derecho aplicables que determinan cuándo una obligación está satisfecha.

§ 4a-404. OBLIGACIÓN DEL BANCO BENEFICIARIO A PAGAR Y DAR AVISO AL BENEFICIARIO.

- (a) Sujeto a las Secciones 4a-211 (e) , 4a-405 (d) y 4a-405 (e) , si el banco del beneficiario acepta una orden de pago , el banco está obligado a pagar el monto del pedido al beneficiario de la orden. El pago vencerá en la fecha de pago de la orden, pero si la aceptación ocurre en la fecha de pago después del cierre del día hábil de transferencia de fondos del banco, el pago se vence en el próximo día hábil de transferencia de fondos. Si el banco se niega a pagar después de la demanda del beneficiario y el recibo de notificación de circunstancias particulares que darán lugar a daños consecuentes como resultado de la falta de pago, el beneficiario puede recuperar los daños resultantes de la negativa a pagar en la medida en que el banco haya notificado los daños, a menos que el banco demuestre que no pagó debido a una duda razonable sobre el derecho del beneficiario al pago.

- (b) Si una orden de pago aceptada por el banco del beneficiario ordena el pago a una cuenta del beneficiario , el banco está obligado a notificar al beneficiario de la recepción del pedido antes de la medianoche del siguiente día hábil de transferencia de fondos después de la fecha de pago. Si la orden de pago no instruye el pago a una cuenta del beneficiario, el banco debe notificar al beneficiario solo si el pedido requiere aviso. El aviso puede ser enviado por correo de primera clase o cualquier otro medio razonable en las circunstancias. Si el banco no entrega la notificación requerida, el banco está obligado a pagar intereses al beneficiario por el monto de la orden de pago desde el aviso del día hasta el día en que el beneficiario se enteró de que el banco recibió la orden de pago . No se pueden recuperar otros daños. Los honorarios razonables de los abogados también se pueden recuperar si la demanda de intereses se hace y se deniega antes de que se inicie una acción sobre el reclamo.
- (c) El derecho de un beneficiario a recibir pagos y daños según se establece en la subsección (a) no puede variarse por acuerdo o por regla del sistema de transferencia de fondos. El derecho de un beneficiario a ser notificado como se establece en la subsección (b) puede variarse por acuerdo del beneficiario o por una regla del sistema de transferencia de fondos si el beneficiario es notificado de la regla antes de iniciar la transferencia de fondos .

§ 4a-405. PAGO POR BENEFICIARIO DEL BANCO AL BENEFICIARIO.

- (a) Si el banco del beneficiario acredita una cuenta del beneficiario de una orden de pago , el pago de la obligación del banco según la Sección 4a-404 (a) ocurre cuando y en la medida en que (i) el beneficiario es notificado del derecho a retirar la orden crédito, (ii) el banco aplica legalmente el crédito a una deuda del beneficiario, o (iii) los fondos con respecto a la orden se ponen a disposición del beneficiario por el banco.
- (b) Si el banco del beneficiario no acredita una cuenta del beneficiario de una orden de pago , el momento en que se produce el pago de la obligación del banco según la Sección 4a-404 (a) se rige por principios de ley que determinan cuándo se cumple una obligación .
- (c) Excepto como se establece en las subsecciones (d) y (e), si el banco del beneficiario paga al beneficiario de una orden de pago bajo una condición de pago o acuerdo del beneficiario que le da al banco el derecho de recuperar el pago del beneficiario si el banco no recibe el pago del pedido, la condición para el pago o el acuerdo no es exigible.
- (d) Aregla del sistema de transferencia de fondos puede establecer que los pagos realizados a los beneficiarios de las transferencias de fondos realizadas a través del sistema son provisionales hasta que el banco del beneficiario reciba el pago de la orden de pago que aceptó. El banco de un beneficiario que hace un pago que es provisional según la regla tiene derecho a un reembolso del beneficiario si (i) la regla requiere que tanto el beneficiario como el originador reciban una notificación sobre la naturaleza provisional del pago antes de que se inicie la transferencia de fondos , (ii) el beneficiario, el banco del beneficiario y el banco del originador aceptó estar obligado por la regla, y (iii) el banco del beneficiario no recibió el pago de la orden de pago que aceptó. Si el beneficiario está obligado a reembolsar el pago al banco del beneficiario, se anula la

aceptación de la orden de pago por parte del banco del beneficiario y el remitente de la transferencia de fondos al beneficiario no realiza ningún pago bajo la Sección [4a-406](#) .

- (e) Esta subsección se aplica a una [transferencia de fondos](#) que incluye una [orden de pago](#) transmitida a través de un [sistema de transferencia de fondos](#) que (i) redea obligaciones de manera multilateral entre los participantes, y (ii) tiene un acuerdo de participación de pérdida entre los participantes con el propósito de proporcionando los fondos necesarios para completar la liquidación de las obligaciones de uno o más participantes que no cumplen con sus obligaciones de liquidación. Si el [banco del beneficiario](#) en la transferencia de fondos acepta una orden de pago y el sistema no completa la liquidación de conformidad con sus reglas con respecto a cualquier orden de pago en la transferencia de fondos, (i) la aceptación por parte del banco del beneficiario se anula y ninguna persona tiene ningún derecho u obligación basada en la aceptación, (ii) el banco del beneficiario tiene derecho a recuperar el pago del [beneficiario](#) , (iii) el [originador](#) no paga al beneficiario bajo la Sección [4a-406](#) , y (iv) sujeto a la Sección [4a-402 \(e\)](#) , cada [remitente](#) en la transferencia de fondos está excusado de su obligación de pagar su orden de pago bajo la Sección [4a-402 \(c\)](#) porque la transferencia de fondos no se ha completado.

§ 4a-406. PAGO POR ORIGINADOR AL BENEFICIARIO; DESCARGA DE LA OBLIGACIÓN SUBYACENTE.

- (a) Sujeto a las Secciones [4a-211 \(e\)](#) , [4a-405 \(d\)](#) y [4a-405 \(e\)](#) , el [originador](#) de una [transferencia de fondos](#) paga al [beneficiario](#) de la [orden de pago del originador](#) (i) al momento de un [pago la orden](#) en beneficio del [beneficiario](#) es aceptada por el [banco del beneficiario](#) en la transferencia de fondos y (ii) por un monto igual al monto del pedido aceptado por el banco del beneficiario, pero no superior al monto del pedido del ordenante.
- (b) Si el pago bajo la subsección (a) se hace para cumplir una obligación, la obligación se descarga en la misma medida que la descarga resultaría del pago al [beneficiario](#) de la misma cantidad en dinero, a menos que (i) el pago bajo la subsección (a) se hizo por un medio prohibido por el contrato del beneficiario con respecto a la obligación, (ii) el beneficiario, en un plazo razonable después de recibir el aviso del recibo de la orden por el [banco del beneficiario](#) , notificó al [originador](#) de la negativa del beneficiario del pago, (iii) los fondos con respecto al pedido no fueron retirados por el beneficiario o aplicados a una deuda del beneficiario, y (iv) el beneficiario sufriría una pérdida que razonablemente podría haberse evitado si el pago se había realizado por un medio que cumplía el contrato. Si el pago por el originador no da como resultado la descarga bajo esta sección, el originador se subroga a los derechos del beneficiario para recibir el pago del banco del beneficiario según la Sección [4a-404 \(a\)](#) .
- (c) A los efectos de determinar si la liberación de una obligación ocurre bajo la subsección (b), si el [banco del beneficiario](#) acepta una [orden de pago](#) por un monto igual al monto de la orden de pago [del originador](#) menos los cargos de uno o más [bancos receptores](#) en el [la transferencia de fondos](#) , el pago al [beneficiario](#) se considera en el monto de la orden del ordenante, a menos que, a petición del beneficiario, el ordenante no pague al beneficiario el monto de los cargos deducidos.

- (d) Los derechos del originador o del beneficiario de una transferencia de fondos bajo esta sección pueden variar solo por acuerdo del originador y el beneficiario.

§ 4a-501. VARIACIÓN POR ACUERDO Y EFECTO DE LA REGLA DEL SISTEMA DE TRANSFERENCIA DE FONDOS.

- (a) Salvo que se disponga lo contrario en este Artículo, los derechos y obligaciones de una parte en una transferencia de fondos pueden variarse por acuerdo de la parte afectada.
- (b) " **Regla de sistema de transferencia de fondos** " significa una regla de una asociación de bancos (i) que gobierna la transmisión de órdenes de pago por medio de un sistema de transferencia de fondos de la asociación o derechos y obligaciones con respecto a esas órdenes, o) en la medida en que la regla regule los derechos y obligaciones entre los bancos que son parte de una transferencia de fondos en la cual un Banco de la Reserva Federal, actuando como un banco intermediario , envía una orden de pago al banco del beneficiario. Salvo que se disponga lo contrario en este Artículo, una regla del sistema de transferencia de fondos que regule los derechos y obligaciones entre los bancos participantes que utilizan el sistema puede ser efectiva incluso si la regla está en conflicto con este Artículo e indirectamente afecta a otra parte de la transferencia de fondos que no da su consentimiento. regla. Una regla del sistema de transferencia de fondos también puede regir los derechos y obligaciones de las partes que no sean los bancos participantes que utilizan el sistema en la medida establecida en las Secciones 4a-404 (c) , 4a-405 (d) y 4a-507 (c) .

§ 4a-502. PROCESO DE CREDITOR SERVIDO EN EL BANCO RECEPTOR; ESCAPE POR EL BANCO DEL BENEFICIARIO.

- (a) Tal como se utiliza en esta sección, el " **proceso del acreedor** " significa gravamen, embargo, embargo, aviso de retención, secuestro o proceso similar emitido por o en nombre de un acreedor u otro reclamante con respecto a una cuenta.
- (b) Esta subsección se aplica al proceso del acreedor con respecto a una cuenta autorizada del remitente de una orden de pago si el proceso del acreedor se entrega en el banco receptor . Con el fin de determinar los derechos con respecto al proceso del acreedor, si el banco receptor acepta la orden de pago, se considera que el saldo en la cuenta autorizada se reduce por el monto de la orden de pago en la medida en que el banco no recibió el pago de el pedido, a menos que el proceso del acreedor se presente en un momento y de una manera que ofrezca al banco una oportunidad razonable de actuar en él antes de que el banco acepte la orden de pago.
- (c) Si el banco de un beneficiario ha recibido una orden de pago para el pago a la cuenta del beneficiario en el banco , se aplican las siguientes reglas:
 - (1) El banco puede acreditar la cuenta del beneficiario . El monto acreditado puede compensarse con una obligación que el beneficiario debe al banco o puede aplicarse para satisfacer el proceso del acreedor que se ofrece en el banco con respecto a la cuenta.
 - (2) El banco puede acreditar la cuenta del beneficiario y permitir el retiro de la cantidad acreditada a menos que el proceso del acreedor con respecto a la cuenta

- se presente en un momento y de una manera que ofrezca al banco una oportunidad razonable para actuar para prevenir el retiro.
- (3) Si el proceso del acreedor con respecto a la cuenta del beneficiario ha sido notificado y el banco ha tenido una oportunidad razonable para actuar en consecuencia, el banco no puede rechazar la orden de pago excepto por un motivo no relacionado con el servicio de proceso.
 - (d) El proceso del acreedor con respecto a un pago por parte del originador al beneficiario de acuerdo con una transferencia de fondos puede ser notificado únicamente al banco del beneficiario con respecto a la deuda que ese banco le debe al beneficiario. Cualquier otro banco servido con el proceso del acreedor no está obligado a actuar con respecto al proceso.

§ 4a-503. ORDEN DE EJERCICIO O RESTRICCIÓN CON RESPECTO A LA TRANSFERENCIA DE FONDOS.

Para una causa apropiada y en cumplimiento de la ley aplicable, un tribunal puede restringir (i) que una persona emita una orden de pago para iniciar una transferencia de fondos, (ii) un banco del originador o ejecutar la orden de pago del originador, o (iii) el banco del beneficiario libere fondos al beneficiario o al beneficiario para retirar los fondos. Un tribunal no puede restringir a una persona de emitir una orden de pago, pagar o recibir el pago de una orden de pago, o actuar de otra manera con respecto a una transferencia de fondos.

§ 4a-504. ORDEN EN EL CUAL LOS ARTÍCULOS Y ÓRDENES DE PAGO PUEDEN SER CARGADOS A LA CUENTA; ORDEN DE RETIRADAS DE LA CUENTA.

- (a) Si un banco receptor ha recibido más de una orden de pago del remitente o una o más órdenes de pago y otros elementos que son pagaderos desde la cuenta del remitente, el banco puede cargar la cuenta del remitente con respecto a los diversos pedidos y artículos en cualquier secuencia
- (b) Al determinar si el titular de la cuenta ha retirado un crédito en una cuenta o si se ha aplicado a una deuda del titular de la cuenta, los créditos que se hicieron primero en la cuenta se retiran o aplican por primera vez.

§ 4a-505. PRECUSIÓN DE LA OBJECIÓN A LA DEUDA DE LA CUENTA DEL CLIENTE.

Si un banco receptor ha recibido el pago de su cliente con respecto a una orden de pago emitida en nombre del cliente como remitente y aceptada por el banco, y el cliente recibió una notificación que identifica razonablemente el pedido, el cliente no puede afirmar que el banco no tiene derecho a retener el pago a menos que el cliente notifique al banco la objeción del cliente al pago dentro de un año después de que el cliente recibió la notificación.

§ 4a-506. TIPO DE INTERÉS.

- (a) Si, según este Artículo, un banco receptor está obligado a pagar intereses con respecto a una orden de pago emitida al banco, el monto a pagar se puede determinar (i) por acuerdo del remitente y del banco receptor, o (ii) por un regla del sistema de transferencia de fondos Si la orden de pago se transmite a través de un sistema de transferencia de fondos.

- (b) Si el monto del interés no está determinado por un acuerdo o regla como se establece en la subsección (a), el monto se calcula multiplicando la tasa aplicable de Fondos Federales por el monto en que se pagan los intereses y luego multiplicando el producto por la cantidad de días por los cuales se debe pagar intereses. La tasa de fondos federales aplicable es el promedio de los tipos de fondos federales publicados por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York para cada uno de los días por los que se pagan intereses divididos por 360. La tasa de fondos federales para cualquier día en que no se haya publicado una tasa disponible es el mismo que el índice publicado para el próximo día anterior para el que hay una tasa publicada. Si se requiere un banco receptor que aceptó una orden de pago para reembolsar el pago al remitente de la orden porque la transferencia de fondos no se completó, pero el incumplimiento no se debió a ningún fallo del banco, el interés por pagar se reduce en un porcentaje igual al requisito de reserva sobre los depósitos del banco receptor.

§ 4a-507. ELECCIÓN DE LA LEY.

- (a) Las siguientes reglas se aplican a menos que las partes afectadas acuerden lo contrario o se aplique la subsección (c):
 - (1) Los derechos y obligaciones entre el remitente de una orden de pago y el banco receptor se rigen por la ley de la jurisdicción en la que se encuentra el banco receptor.
 - (2) Los derechos y obligaciones entre el banco del beneficiario y el beneficiario se rigen por la ley de la jurisdicción en la que se encuentra el banco del beneficiario.
 - (3) La cuestión de cuándo se realiza el pago de conformidad con una transferencia de fondos por el originador al beneficiario se rige por la ley de la jurisdicción en la que se encuentra el banco del beneficiario.
- (b) Si las partes descritas en cada párrafo de la subsección (a) han hecho un acuerdo seleccionando la ley de una jurisdicción particular para regir derechos y obligaciones entre ellas, la ley de esa jurisdicción gobierna esos derechos y obligaciones, sean o no los la orden de pago o la transferencia de fondos guarda una relación razonable con esa jurisdicción.
- (c) Aregla del sistema de transferencia de fondos puede seleccionar la ley de una jurisdicción particular para gobernar (i) los derechos y obligaciones entre los bancos participantes con respecto a las órdenes de pago transmitidas o procesadas a través del sistema, o (ii) los derechos y obligaciones de algunas o todas las partes en una transferencia de fondos a cualquier parte de los cuales se lleva a cabo mediante el sistema. Una elección de ley hecha de conformidad con la cláusula (i) es vinculante para los bancos participantes. Una elección de ley hecha de conformidad con la cláusula (ii) es vinculante para el originador, otro remitente o un banco receptor que tenga conocimiento de que el sistema de transferencia de fondos podría ser utilizado en la transferencia de fondos y la elección de la ley por el sistema cuando el originador, otro remitente o el banco receptor emitió o aceptó una orden de pago. El beneficiario de una transferencia de fondos está obligado por la elección de la ley si, cuando se inicia la transferencia de fondos, el beneficiario ha notificado que el sistema de transferencia de fondos podría ser utilizado en la transferencia de fondos y la elección de la ley por el

sistema. La ley de una jurisdicción seleccionada de conformidad con esta subsección puede gobernar, independientemente de que esa ley tenga o no una relación razonable con el asunto en cuestión.

- (d) En caso de inconsistencia entre un acuerdo bajo la subsección (b) y una regla de elección de la ley bajo la subsección (c), prevalece el acuerdo bajo la subsección (b).
- (e) Si una [transferencia de fondos](#) se realiza mediante el uso de más de un [sistema de transferencia de fondos](#) y hay inconsistencia entre las reglas de elección de la ley de los sistemas, el asunto en cuestión se rige por la ley de la jurisdicción seleccionada que tiene la relación más significativa con el asunto en cuestión.

CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME - ARTÍCULO 5

CARTAS DE CRÉDITO

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 por The American Law Institute y la Conferencia Nacional de Comisionados sobre leyes estatales uniformes; reproducido, publicado y distribuido con el permiso del Consejo Editorial Permanente para el Código Comercial Uniforme con fines limitados de estudio, enseñanza e investigación académica.

- [§ 5-101.](#) Título corto.
- [§ 5-102.](#) Alcance.
- [§ 5-103.](#) Definiciones
- [§ 5-104.](#) Requisitos formales; Firma.
- [§ 5-105.](#) Consideración.
- [§ 5-106.](#) Tiempo y efecto del establecimiento de crédito.
- [§ 5-107.](#) Asesoramiento de crédito; Confirmación; Error en la declaración de términos.
- [§ 5-108.](#) "Crédito de notación"; Agotamiento de crédito.
- [§ 5-109.](#) Obligación del emisor a su cliente.
- [§ 5-110.](#) Disponibilidad de crédito en porciones; Presente de reserva de gravamen o reclamo.

- [§ 5-111.](#) Garantías de transferencia y presentación.
- [§ 5-112.](#) Tiempo permitido para el honor o el rechazo; Retención de honor o rechazo por consentimiento; "Presentador".
- [§ 5-113.](#) Indemnizaciones.
- [§ 5-114.](#) Obligación y privilegio de honor del emisor; Derecho a reembolso.
- [§ 5-115.](#) Remedio por deshonesto inadecuado o repudio anticipatorio.
- [§ 5-116.](#) Transferencia y Asignación.
- [§ 5-117.](#) Insolvencia de los Fondos de Tenencia Bancaria para el Crédito Documentario.

§ 5-101. Título corto.

Este Artículo será conocido y podrá ser citado como Código Comercial Uniforme-Cartas de Crédito.

§ 5-102. Alcance.

(1) Este artículo aplica

- (a) a un crédito emitido por un banco si el crédito requiere un [borrador documental](#) o una demanda documental de pago; y
- (b) a un crédito emitido por una persona que no sea un banco si el crédito requiere que el borrador o la demanda de pago vaya acompañado de un documento de título; y
- (c) a un crédito emitido por un banco u otra persona si el crédito no se encuentra dentro de los subpárrafos (a) o (b) pero claramente indica que se trata de una [carta de crédito](#) o tiene un derecho visible.

(2) A menos que el compromiso cumpla con los requisitos de la subsección (1), este Artículo no se aplica a las contrataciones para hacer adelantos o para honrar proyectos o demandas de pago, a las autoridades para pagar o comprar, a garantías o a acuerdos generales.

(3) Este artículo trata con algunas pero no con todas las reglas y conceptos de las [cartas de crédito](#), ya que dichas reglas o conceptos se han desarrollado antes de esta ley o pueden desarrollarse en el futuro. El hecho de que este artículo establezca una regla no exige, implica ni niega la aplicación de la misma o una regla inversa a una situación no prevista o a una persona no especificada por este artículo.

§ 5-103. Definiciones.

(1) En este artículo a menos que el contexto requiera otra cosa

- (a) " **Crédito** " o " **carta de crédito** " significa un compromiso por parte de un banco u otra persona realizado a pedido de un [cliente](#) y de una clase dentro del alcance de este Artículo (Sección [5-102](#)) que el [emisor](#) honrará los borradores u otras demandas de pago al cumplir con las condiciones especificadas en el crédito. Un crédito puede ser revocable o irrevocable. El compromiso puede ser un acuerdo para honrar o una declaración que el banco u otra persona esté autorizada para honrar.
- (b) Un " **borrador documental** " o una " demanda documental de pago" es un honor que está condicionado a la presentación de un documento o

documentos. " **Documento** " significa cualquier documento que incluya el título, la seguridad, la factura, el certificado, el aviso de incumplimiento y similares.

- (c) Un " **emisor** " es un banco u otra persona que emite un [crédito](#) .
- (d) Un " **beneficiario** " de un [crédito](#) es una persona que tiene derecho en virtud de sus términos de sacar o exigir el pago.
- (e) Un " **banco asesor** " es un banco que da notificación de la emisión de un [crédito](#) por otro banco.
- (f) Un " **banco confirmante** " es un banco que se compromete a cumplir un [crédito](#) ya emitido por otro banco o que dicho crédito será honrado por el [emisor](#) o un tercer banco.
- (g) Un " **cliente** " es un comprador u otra persona que hace que un [emisor](#) emita un [crédito](#) . El término también incluye un banco que procura la emisión o confirmación en nombre del cliente de ese banco.

(2) Otras definiciones que se aplican a este artículo y las secciones en las que aparecen son:

- " **Crédito de notación** " . Sección [5-108](#) .
- " **Presentador** " . Sección [5-112 \(3\)](#) .

(3) Las definiciones en otros artículos que se aplican a este artículo y las secciones en las que aparecen son:

- " **Aceptar** " o " **Aceptación** " . Sección [3-409](#) .
- " **Contrato para la venta** " . Sección [2-106](#) .
- " **Borrador** " . Sección [3-104](#) .
- " **Titular a su debido tiempo** " . Sección [3-302](#) .
- " **Fecha límite de medianoche** " . Sección [4-104](#) .
- " **Seguridad** " . Sección [8-102](#) .

(4) Además, el Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción e interpretación aplicables a lo largo de este Artículo.

§ 5-104. Requisitos formales; Firma.

(1) A menos que se requiera lo contrario en la subsección (1) (c) de la Sección [5-102](#) sobre el alcance, no se requiere una forma particular de redacción para un [crédito](#) . Un crédito debe estar por escrito y firmado por el [emisor](#) y una confirmación debe ser por escrito y firmada por el [banco confirmante](#) . Una modificación de los términos de un crédito o confirmación debe ser firmada por el emisor o el banco confirmante.

(2) Un telegrama puede ser una escritura firmada suficiente si identifica a su remitente mediante una autenticación autorizada. La autenticación puede estar en código y la designación autorizada del [emisor](#) en un consejo de [crédito](#) es una firma suficiente.

§ 5-105. Consideración.

No se necesita consideración para establecer un [crédito](#) o para ampliar o modificar sus términos de otra manera.

§ 5-106. Tiempo y efecto del establecimiento de crédito.

(1) A menos que se acuerde lo contrario, se establece un crédito

- (a) en cuanto al cliente tan pronto como se le envíe una carta de crédito o la carta de crédito o un aviso por escrito autorizado de su emisión se envía al beneficiario; y
- (b) en lo que respecta al beneficiario cuando recibe una carta de crédito o un consejo por escrito autorizado de su emisión.

(2) A menos que se acuerde lo contrario una vez que se establece un crédito irrevocable en relación con el cliente, puede modificarse o revocarse solo con el consentimiento del cliente y, una vez establecido en relación con el beneficiario, puede modificarse o revocarse solo con su consentimiento.

(3) A menos que se acuerde lo contrario después de que se establezca un crédito revocable, el emisor podrá modificarlo o revocarlo sin previo aviso o consentimiento del cliente o beneficiario.

(4) No obstante cualquier modificación o revocación de un crédito revocable, cualquier persona autorizada para honrar o negociar bajo los términos del crédito original tiene derecho al reembolso o honor de cualquier proyecto o demanda de pago debidamente honrado o negociado antes de recibir el aviso de la modificación o revocación y el emisor a su vez tiene derecho a un reembolso por parte de su cliente.

§ 5-107. Asesoramiento de crédito; Confirmación; Error en la declaración de términos.

(1) A menos que se especifique lo contrario, un banco asesor notificando un crédito emitido por otro banco no asume ninguna obligación de cumplir los borradores emitidos o las demandas de pago realizadas bajo el crédito, pero asume la obligación de la precisión de su propio estado de cuenta.

(2) Un banco confirmante al confirmar un crédito queda directamente obligado en el crédito en la medida de su confirmación como si fuera su emisor y adquiere los derechos de un emisor.

(3) A pesar de que un banco asesor informa incorrectamente los términos de un crédito que ha sido autorizado para notificar que el crédito se establece en contra del emisor en la medida de sus términos originales.

(4) A menos que se especifique lo contrario, el cliente soporta en contra del emisor todos los riesgos de transmisión y una traducción o interpretación razonable de cualquier mensaje relacionado con un crédito.

§ 5-108. "Crédito de notación"; Agotamiento de crédito.

(1) Un crédito que especifica que cualquier persona que compre o pague giros emitidos o demandas de pago en virtud de ella debe notar que el monto del giro o la demanda en la carta o el consejo de crédito es un " **crédito de notación** ".

(2) Con un crédito de notación

- (a) una persona que paga al beneficiario o compra un borrador o demanda de pago de él adquiere un derecho de honor solo si se hace la notación apropiada y al transferir o enviar por honor los documentos bajo el crédito que dicha persona garantiza al emisor que la notación ha sido hecha; y
- (b) a menos que el crédito o una declaración firmada de que se haya realizado una notación apropiada acompañe el borrador o la demanda de pago, el emisor puede demorar el honor hasta que se haya obtenido evidencia de notación satisfactoria para

él, pero su obligación y la de su cliente continúan por un tiempo razonable que no excede los treinta días para obtener dicha evidencia.

(3) Si el crédito no es un crédito de notación

- (a) el emisor puede honrar los borradores o demandas de pago que se le presenten en el orden en que se presentan y se descarga de forma pro tanto por el honor de cualquier proyecto o demanda;
- (b) cuando entre compradores de buena fe que compiten entre sí cumplan con los requisitos o demandas, la primera compra de la persona tiene prioridad sobre un comprador posterior, aunque el borrador o la demanda posterior hayan sido reconocidos por primera vez.

§ 5-109. Obligación del emisor a su cliente.

(1) La obligación de un emisor a su cliente incluye la buena fe y la observancia de cualquier uso bancario general, pero a menos que se acuerde lo contrario, no incluye responsabilidad u obligación

- (a) para la ejecución del contrato subyacente para la venta u otra transacción entre el cliente y el beneficiario ; o
- (b) por cualquier acto u omisión de una persona que no sea ella misma o su propia sucursal o por la pérdida o destrucción de un borrador, demanda o documento en tránsito o en posesión de terceros; o
- (c) basado en el conocimiento o la falta de conocimiento de cualquier uso de un comercio en particular.

(2) El emisor debe examinar los documentos con cuidado para cerciorarse de que, en apariencia, cumplan con los términos del crédito pero, a menos que se acuerde lo contrario, no asume responsabilidad ni responsabilidad por la autenticidad, falsificación o efecto de cualquier documento que aparezca en tal examen para ser regular en su cara.

(3) Un emisor no bancario no está obligado por ningún uso bancario del que no tenga conocimiento.

§ 5-110. Disponibilidad de crédito en porciones; Presente de reserva de gravamen o reclamo.

(1) A menos que se especifique lo contrario, un crédito puede usarse en porciones a discreción del beneficiario .

(2) A menos que se especifique lo contrario, una persona que presenta un borrador documental o demanda de pago bajo un crédito renuncia a su honor todas las reclamaciones de los documentos y una persona mediante la transferencia de dicho borrador o demanda o la causa de dicha presentación autoriza dicha renuncia. Una reserva explícita de reclamo hace que el borrador o la demanda no cumplan.

§ 5-111. Garantías de transferencia y presentación.

(1) A menos que se acuerde lo contrario, el beneficiario al transferir o presentar un borrador documental o una demanda de pago garantiza a todas las partes interesadas que se han cumplido las condiciones necesarias del crédito . Esto es adicional a cualquier garantía que surja de los Artículos 3, 4, 7 y 8.

(2) A menos que se acuerde lo contrario, un banco negociador, asesorando, confirmando, recopilando o emitiendo la presentación o transferencia de un borrador o demanda de pago bajo un crédito solo garantiza los asuntos justificados por un banco recaudador según el Artículo 4 y cualquier banco que transfiera un documento solo garantiza los asuntos justificados por un intermediario en virtud de los artículos 7 y 8.

§ 5-112. Tiempo permitido para el honor o el rechazo; Retención de honor o rechazo por consentimiento; "Presentador".

(1) Un banco al que se presenta un borrador documental o demanda de pago bajo un crédito puede, sin deshonor, del borrador, la demanda o el crédito

- (a) aplazar el honor hasta el cierre del tercer día bancario luego de recibir los documentos ; y
- (b) diferirá aún más el honor si el presentador ha consentido expresa o implícitamente en ello.

El incumplimiento dentro del tiempo aquí especificado constituye una deshonra del borrador o la demanda y del crédito [excepto que se estipule lo contrario en la subsección (4) de la Sección 5-114 sobre el pago condicional].

Nota: El idioma entre corchetes en la última oración de la subsección (1) debe incluirse solo si se incluyen las disposiciones opcionales de la Sección 5-114 (4) y (5).

(2) En caso de deshona, el banco podrá, a menos que se indique lo contrario, que cumpla con su deber de devolver el borrador o la demanda y los documentos, manteniéndolos a disposición del presentador y enviándole un consejo al respecto.

(3) " **Presentador** " significa cualquier persona que presenta un borrador o demanda de pago de honor bajo un crédito, incluso si esa persona es un banco confirmante u otro corresponsal que está actuando bajo la autorización de un emisor .

§ 5-113. Indemnizaciones.

(1) Un banco que busca obtener (ya sea por sí mismo u otro) honor, negociación o reembolso bajo un crédito puede otorgar una indemnización para inducir dicho honor, negociación o reembolso.

(2) Un acuerdo de indemnización que induzca honor, negociación o reembolso

- (a) a menos que se acuerde expresamente lo contrario, se aplica a defectos en los documentos pero no en los bienes; y
- (b) a menos que se acuerde explícitamente un tiempo más largo, expira al final de los diez días hábiles siguientes a la recepción de los documentos por parte del cliente final a menos que se envíe un aviso de objeción antes de dicha fecha de vencimiento. El cliente final puede enviar un aviso de objeción a la persona de quien recibió los documentos y cualquier banco que reciba tal notificación tiene la obligación de enviar un aviso a su cedente antes de la fecha límite de medianoche.

§ 5-114. Obligación y privilegio de honor del emisor; Derecho a reembolso.

(1) El emisor debe cumplir con un borrador o demanda de pago que cumpla con los términos del crédito relevante, independientemente de si los bienes o documentos se ajustan al contrato subyacente para la venta u otro contrato entre el cliente y el beneficiario . El emisor no está excusado del honor de dicho borrador o demanda debido a un término general adicional de que

todos los documentos deben ser satisfactorios para el emisor, pero un emisor puede requerir que los documentos específicos sean satisfactorios para él.

(2) A menos que se acuerde lo contrario cuando los documentos aparecen en su cara para cumplir con los términos de un crédito, pero un documento requerido en realidad no se ajusta a las garantías hechas en la negociación o transferencia de un documento de título (Sección 7-507) o de una garantía certificada (Sección 8-306) o está falsificada o fraudulenta o hay fraude en la transacción:

- (a) el emisor debe honrar el proyecto o la demanda de pago si un banco negociador u otro tenedor del proyecto o demanda que ha tomado el proyecto o demanda bajo el crédito y bajo circunstancias que lo convierten en un tenedor en un debido Por supuesto (Sección 3-302) y en un caso apropiado, se convertiría en una persona a quien se ha negociado debidamente un documento de título (Sección 7-502) o un comprador de buena fe de una garantía certificada (Sección 8-302); y
- (b) en todos los demás casos en contra de su cliente, un emisor que actúe de buena fe puede honrar el borrador o la demanda de pago a pesar de la notificación del cliente de fraude, falsificación u otro defecto no aparente en la cara de los documentos, pero un tribunal de la jurisdicción apropiada puede imponer tal honor.

(3) A menos que se acuerde lo contrario, un emisor que haya cumplido debidamente con un borrador o demanda de pago tendrá derecho a un reembolso inmediato de cualquier pago realizado en virtud del crédito y que se pondrá en fondos efectivamente disponibles a más tardar el día anterior al vencimiento de cualquier aceptación realizada el crédito.

[(4) Cuando un crédito prevé el pago por parte del emisor al recibir la notificación de que los documentos requeridos están en posesión de un correspolal u otro agente del emisor

- (a) cualquier pago realizado al recibir dicha notificación es condicional; y
- (b) el emisor puede rechazar los documentos que no cumplen con el crédito si lo hace dentro de los tres días bancarios siguientes a la recepción de los documentos; y
- (c) en el caso de dicho rechazo, el emisor tiene derecho por devolución de cargo u otra forma de devolución del pago realizado.]

[(5) En el caso cubierto por la subsección (4) la falta de rechazo de documentos dentro del tiempo especificado en el subpárrafo (b) constituye la aceptación de los documentos y hace que el pago sea definitivo a favor del beneficiario .]

Nota: Las subsecciones (4) y (5) están entre corchetes como opcionales. Si están incluidos, también se debe incluir el idioma entre corchetes en la última oración de la Sección 5-112 (1) .

[Según enmendado en 1977.]

§ 5-115. Remedio por deshonesto inadecuado o repudio anticipatorio.

(1) Cuando un emisor deshonra erróneamente un borrador o demanda de pago presentada bajo un crédito, la persona con derecho a honrar tiene con respecto a cualquier documento los derechos de una persona en el puesto de vendedor (Sección 2-707) y puede recuperarse de el emisor el monto nominal del proyecto o la demanda junto con daños incidentales según la Sección 2-710 sobre daños e intereses incidentales del vendedor, pero menos cualquier cantidad realizada por reventa u otro uso o disposición del objeto de la transacción. En el caso de que no se haga la reventa u otra utilización, los documentos, bienes u otra materia involucrada en la transacción deben entregarse al emisor a cambio del pago de la sentencia.

(2) Cuando un emisor cancela de manera injusta o rechaza un crédito antes de presentar un borrador o demanda de pago, el beneficiario tiene los derechos de un vendedor después del rechazo anticipado por parte del comprador bajo la Sección 2-610 si se entera del repudio a tiempo razonablemente para evitar la adquisición de los documentos requeridos . De lo contrario, el beneficiario tiene un derecho inmediato de acción por deshonra injusta.

§ 5-116. Transferencia y Asignación.

(1) El derecho de sacar un crédito puede transferirse o asignarse solo cuando el crédito se designa expresamente como transferible o assignable.

(2) A pesar de que el crédito específicamente establece que no es transferible o no es assignable, el beneficiario puede antes de la ejecución de las condiciones del crédito asignar su derecho a los ingresos. Dicha cesión es una cesión de una cuenta en virtud del Artículo 9 sobre Segundas Transacciones y se rige por ese Artículo, excepto que

- (a) la cesión no es efectiva hasta que la carta de crédito o el consejo de crédito se entregue al cesionario, la entrega constituye la perfección de la garantía real según el Artículo 9; y
- (b) el emisor puede cumplir los borradores o demandas de pago arrastrados bajo el crédito hasta que reciba una notificación de la cesión firmada por el beneficiario que identifica razonablemente el crédito involucrado en la cesión y contiene una solicitud de pago al cesionario; y
- (c) después de lo que razonablemente parece ser que tal notificación ha sido recibida, el emisor puede negarse sin rechazo a aceptar o pagar incluso a una persona que de otro modo tenga derecho a honrar hasta que la carta de crédito o el consejo de crédito se exhiba al emisor.

(3) Excepto en los casos en que el beneficiario haya asignado efectivamente su derecho de extracción o su derecho a los ingresos, nada en esta sección limita su derecho a transferir o negociar los borradores o demandas arrastrados bajo el crédito .

[*Según fue enmendado en 1972.*]

§ 5-117. Insolvencia de los Fondos de Tenencia Bancaria para el Crédito Documentario.

(1) Cuando un emisor o un banco asesor o confirmante o un banco que tenga un crédito adquirido por un cliente emita un crédito por otro banco, se convierte en insolvente antes del pago final bajo el crédito y el crédito es uno a lo que este Artículo se hace aplicable según los párrafos (a) o (b) de la Sección 5-102 (1) sobre el alcance, el recibo o asignación de fondos o garantías para asegurar o cumplir obligaciones bajo el crédito tendrá los siguientes resultados:

- (a) en la medida en que cualquier fondo o colateral entregado después o antes de la insolvencia como indemnización o específicamente para el pago de giros o demandas de pago arrastrados bajo el crédito designado , los giros o demandas tienen derecho a pago de preferencia sobre depositantes u otros acreedores generales del emisor o del banco; y
- (b) al vencimiento del crédito o la renuncia de los derechos del beneficiario en virtud de este sin usar, cualquier persona que haya otorgado dichos fondos o garantías tiene el mismo derecho de devolución; y

- (c) un cargo a una cuenta general o corriente con un banco si se otorga específicamente con el propósito de indemnización o pago de giros o demandas de pago arrastrados bajo el crédito designado cae bajo las mismas reglas que si los fondos hubieran sido girados en efectivo y luego entregado con instrucciones específicas.

(2) Despues del honor o el reembolso bajo esta sección, el cliente u otra persona a cuya cuenta haya actuado el banco insolvente, tiene derecho a recibir los documentos involucrados.

CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME - ARTÍCULO 6 VENTAS A GRANEL

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 por The American Law Institute y la Conferencia Nacional de Comisionados sobre leyes estatales uniformes; reproducido, publicado y distribuido con el permiso del Consejo Editorial Permanente para el Código Comercial Uniforme con fines limitados de estudio, enseñanza e investigación académica.

DEROGADOR DE LA UCC - ARTÍCULO 6 - TRANSFERENCIAS A GRANEL

y

[REVISADO] UCC - ARTÍCULO 6 - VENTAS A GRANEL
(Estados para seleccionar una alternativa - A o B)

ALTERNATIVA A

ALTERNATIVA B

ALTERNATIVA A

- [§ 1.](#) Derogación.
- [§ 2.](#) Enmienda.
- [§ 3.](#) Enmienda.
- [§ 4.](#) Cláusula de ahorro.

ALTERNATIVA B

PARTE 1. MATERIA Y DEFINICIONES

- [§ 6-101.](#) Título corto.
- [§ 6-102.](#) Definiciones e índice de definiciones.
- [§ 6-103.](#) Aplicabilidad del artículo.
- [§ 6-104.](#) Obligaciones del comprador.
- [§ 6-105.](#) Aviso a los reclamantes.
- [§ 6-106.](#) Horario de distribución.
- [§ 6-107.](#) Responsabilidad por incumplimiento.
- [§ 6-108.](#) Ventas a granel por subasta; Ventas masivas realizadas por el liquidador.
- [§ 6-109.](#) Lo que constituye la presentación; Deberes del oficial de archivo; Información del oficial de archivo.
- [§ 6-110.](#) Limitación de acciones.
- [Conforme a la Enmienda a la Sección 1-105](#)
- [Conforme a la Enmienda a la Sección 2-403 \(4\)](#)

ALTERNATIVA A

§ 1. Derogación.

El Artículo 6 y la Sección [9-111](#) del Código Comercial Uniforme quedan por este derogado, efectivo _____.

§ 2. Enmienda.

La Sección [1-105 \(2\)](#) del Código Comercial Uniforme queda enmendada para que se lea como sigue:

- (2) Cuando una de las siguientes disposiciones de esta Ley especifica la ley aplicable, esa disposición rige y un acuerdo en contrario es efectivo solo en la medida permitida por la ley (incluidas las reglas de conflicto de leyes) así especificadas:
 - Derechos de los acreedores contra los bienes vendidos. Sección [2-402](#) .
 - Aplicabilidad del artículo sobre arrendamientos. Secciones [2A-105](#) y [2A-106](#) .
 - Aplicabilidad del Artículo sobre Depósitos y Cobranzas Bancarias. Sección [4-102](#) .
 - Aplicabilidad del Artículo sobre Valores de Inversión. Sección [8-106](#) .
 - Disposiciones de perfección del Artículo sobre Transacciones Garantizadas. Sección [9-103](#) .

§ 3. Enmienda.

La Sección [2-403 \(4\)](#) del Código Comercial Uniforme queda enmendada para que se lea como sigue:

- (4) Los derechos de otros compradores de bienes y de acreedores de embargo se rigen por los Artículos sobre Transacciones Garantizadas (Artículo 9) y Documentos de Título (Artículo 7).

§ 4. Cláusula de ahorro.

Los derechos y obligaciones que surgieron bajo el Artículo 6 y la Sección [9-111](#) del Código Comercial Uniforme antes de su derogación siguen siendo válidos y pueden ser ejecutados como si esos estatutos no hubieran sido derogados.]

ALTERNATIVA B

§ 6-101. Título corto.

Este Artículo será conocido y podrá ser citado como Código Comercial Uniforme - Ventas a Granel.

§ 6-102. Definiciones e índice de definiciones.

- (1) En este artículo, a menos que el contexto requiera lo contrario:
 - (a) "**Activos**" significa el inventario que es el objeto de una [venta masiva](#) y cualquier propiedad personal tangible e intangible usada o mantenida para uso principalmente en o surgida del negocio del vendedor y vendida en relación con ese inventario, pero el término no incluye:
 - (i) accesorios (Sección [9-313 \(1\)](#) (a)) que no sean máquinas de oficina y de fábrica fácilmente desmontables;
 - (ii) el interés del arrendatario en un arrendamiento de bienes inmuebles; o
 - (iii) propiedad en la medida en que esté generalmente exenta del proceso del [acreedor](#) según la ley de no bancarrota.
 - (b) "**Subastador**" significa una persona a quien el vendedor se compromete a dirigir, conducir, controlar o ser responsable de una venta en subasta.
 - (c) "**Venta masiva**" significa:
 - (i) en el caso de una venta en subasta o una venta o serie de ventas realizadas por un [liquidador](#) en nombre del vendedor, una venta o serie de ventas no [en el curso normal del negocio](#) del [vendedor](#) de más de la mitad del inventario del vendedor, medido por el [valor](#) en la [fecha del acuerdo de venta masiva](#), si en esa fecha el [subastador](#) o el liquidador tiene una notificación, o después de una investigación razonable hubiera tenido aviso, que el vendedor no continuará operando el mismo tipo o similar negocio después de la venta o serie de ventas; y
 - (ii) en todos los demás casos, una venta que no esté [en el curso normal del negocio](#) del [vendedor](#) de más de la mitad del inventario del vendedor, medido por el [valor](#) en la [fecha del acuerdo de venta masiva](#), si en esa

fecha el comprador tiene aviso, o después de una investigación razonable habría tenido aviso, que el vendedor no continuará operando el mismo tipo de negocio o similar después de la venta.

- (d) " **Reclamo** " significa un derecho de pago del vendedor, ya sea que el derecho sea reducido o no a juicio, liquidado, fijado, vencido, disputado, garantizado, legal o equitativo. El término incluye los costos de cobro y los honorarios del abogado solo en la medida en que las leyes de este estado permitan que el titular del reclamo los recupere en una acción contra el deudor.
- (e) " **Reclamante** " significa una persona que posee un reclamo incurrido en el negocio del vendedor que no sea:
 - (i) un reclamo no asegurado y no vencido para compensaciones y beneficios laborales, incluyendo comisiones y vacaciones, indemnización por despido y licencia por enfermedad;
 - (ii) una reclamación por daños a un individuo o propiedad, o por incumplimiento de la garantía, a menos que:
 - (A) se ha acumulado un derecho de acción para el reclamo;
 - (B) el reclamo ha sido afirmado contra el vendedor; y
 - (C) el vendedor conoce la identidad de la persona que afirma el reclamo y la base sobre la cual la persona lo ha afirmado; y

(Estados para seleccionar una alternativa)

ALTERNATIVA A

- [(iii) un reclamo de impuestos debido a una unidad gubernamental.]

ALTERNATIVA B

- [(iii) un reclamo de impuestos debido a una unidad gubernamental, si:
 - (A) un estatuto que gobierna la ejecución del reclamo permite o requiere notificación de la venta a granel a la unidad gubernamental de una manera que no sea por el cumplimiento de los requisitos de este Artículo; y
 - (B) se da aviso de acuerdo con el estatuto.]
- (f) " **Acreedor** " significa un reclamante u otra persona que tiene un reclamo .
- (g) (i) " **Fecha de la venta masiva** " significa:
 - (A) si la venta es por subasta o es llevada a cabo por un liquidador en nombre del vendedor, la fecha en que más del diez por ciento de los ingresos netos se pagan a favor o en beneficio del vendedor; y
 - (B) en todos los demás casos, la fecha posterior en la que:
 - (I) más del diez por ciento del precio neto del contrato se paga a favor o en beneficio del vendedor; o
 - (II) más del diez por ciento de los activos , medidos por valor , se transfieren al comprador.

- (ii) A los fines de esta subsección:
 - (A) La entrega de un título negociable (Artículo 3-104 (1) [sic]) a favor o en beneficio del vendedor a cambio de bienes constituye el pago del precio del contrato pro tanto;
 - (B) En la medida en que el precio del contrato se deposite en un depósito en garantía, el precio del contrato se paga a favor o en beneficio del vendedor cuando el vendedor adquiere el derecho incondicional de recibir el depósito o cuando el depósito se entrega al vendedor o para el beneficio del vendedor, lo que sea anterior; y
 - (C) Un activo se transfiere cuando una persona que posee un reclamo no garantizado ya no puede obtener a través de procedimientos judiciales derechos sobre el activo que son superiores a los del comprador que surgen como resultado de la venta masiva . Una persona que posea un reclamo sin garantía puede obtener esos derechos superiores a un activo tangible al menos hasta que el comprador tenga un derecho incondicional, en virtud del acuerdo de venta masiva, de poseer el activo, y una persona que posea un reclamo no garantizado puede obtener esos derechos superiores para un activo intangible al menos hasta que el comprador tenga un derecho incondicional, según el acuerdo de venta masiva, de usar el activo.
- (h) " **Fecha del acuerdo de venta masiva** " significa:
 - (i) en el caso de una venta en subasta o realizada por un liquidador (inciso (c) (i)), la fecha en que el vendedor se compromete con el subastador o el liquidador; y
 - (ii) en todos los demás casos, la fecha en que un acuerdo de venta masiva se hace aplicable entre el comprador y el vendedor.
- (i) " **Deuda** " significa responsabilidad en un reclamo .
- (j) " **Liquidador** " significa una persona que se dedica regularmente al negocio de disponer de activos para negocios que contemplan la liquidación o disolución.
- (k) " **Precio neto del contrato** " significa la nueva consideración que el comprador está obligado a pagar por los activos menos:
 - (i) el monto de cualquier producto de la venta de un activo, en la medida en que los ingresos se apliquen en la satisfacción parcial o total de una deuda garantizada por el activo; y
 - (ii) el monto de cualquier deuda en la medida en que esté garantizada por una garantía mobiliaria o gravamen que sea ejecutable contra el activo antes y después de que se haya vendido a un comprador. Si una deuda está garantizada por un activo y otra propiedad del vendedor, el monto de la deuda garantizada por un interés de garantía o gravamen que es ejecutable contra el activo se determina multiplicando la deuda por una fracción, cuyo numerador es el valor de la nueva contraprestación del activo en la fecha

de la venta a granel y cuyo denominador es el valor de todos los bienes que aseguran la deuda en la fecha de la venta a granel.

- (l) " **Net avanza** " significa la nueva contraprestación recibida por los activos vendidos en una venta por subasta o una venta a cargo de un administrador judicial en nombre del vendedor menos:
 - (i) comisiones y gastos razonables de la venta;
 - (ii) el monto de cualquier producto de la venta de un activo, en la medida en que el producto se aplique en la satisfacción parcial o total de una deuda garantizada por el activo; y
 - (iii) el monto de cualquier deuda en la medida en que esté garantizada por una garantía mobiliaria o gravamen que sea ejecutable contra el activo antes y después de que se haya vendido a un comprador. Si una deuda está garantizada por un activo y otra propiedad del vendedor, el monto de la deuda garantizada por un interés de garantía o gravamen que es ejecutable contra el activo se determina multiplicando la deuda por una fracción, cuyo numerador es el valor de la nueva contraprestación del activo en la fecha de la venta a granel y cuyo denominador es el valor de todos los bienes que aseguran la deuda en la fecha de la venta a granel.
 - (m) Una venta es " **en el curso ordinario del negocio del vendedor** " si la venta conlleva prácticas habituales o habituales en el tipo de negocio en el que el vendedor participa o con las prácticas habituales o habituales del vendedor.
 - (n) " **Estados Unidos** " incluye sus territorios y posesiones y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.
 - (o) " **Valor** " significa valor justo de mercado.
 - (p) " **Verificado** " significa firmado y jurado o confirmado.
- (2) Las siguientes definiciones en otros artículos se aplican a este artículo:
 - (a) " **Comprador** " . - Sección 2-103 (1) (a).
 - (b) " **Equipo** " . - Sección 9-109 (2) .
 - (c) " **Inventario.** " - Sección 9-109 (4) .
 - (d) " **Venta** " . - Sección 2-106 (1) .
 - (e) " **Vendedor** " . - Sección 2-103 (1) (d).
 - (3) Además, el Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción e interpretación aplicables a lo largo de este Artículo.

§ 6-103. APLICABILIDAD DEL ARTÍCULO.

- (1) Excepto que se estipule lo contrario en la subsección (3), este Artículo se aplica a una venta masiva si:
 - (a) el negocio principal del vendedor es la venta de inventario de acciones; y
 - (b) en la fecha del acuerdo de venta masiva, el vendedor se encuentra en este estado o, si el vendedor se encuentra en una jurisdicción que no forma parte de

los [Estados Unidos](#), la oficina ejecutiva principal del vendedor en los Estados Unidos está en este estado.

- (2) Se considera que un vendedor está ubicado en su [o su] lugar de negocios. Si un vendedor tiene más de un lugar de negocios, se considera que el vendedor está ubicado en su [o su] directora ejecutiva.
- (3) Este artículo no se aplica a:
 - (a) una transferencia realizada para asegurar el pago o el cumplimiento de una obligación;
 - (b) una transferencia de colateral a una parte asegurada de conformidad con la Sección [9-503](#) ;
 - (c) una venta de colateral de conformidad con la Sección [9-504](#) ;
 - (d) retención de garantías de conformidad con la Sección [9-505](#) ;
 - (e) una venta de un activo gravado por una garantía mobiliaria o gravamen si (i) todos los ingresos de la venta se aplican en la satisfacción parcial o total de la [deuda](#) garantizada por la garantía mobiliaria o (ii) la garantía mobiliaria o el derecho de retención es exigible contra el activo una vez que se ha vendido al comprador y el [precio neto del contrato](#) es cero;
 - (f) una cesión general en beneficio de los [acreedores](#) o una transferencia posterior por parte del cesionario;
 - (g) una venta por parte de un ejecutor, administrador, receptor, síndico en quiebra o cualquier funcionario público bajo proceso judicial;
 - (h) una venta realizada en el curso de procedimientos judiciales o administrativos para la disolución o reorganización de una organización;
 - (i) una venta a un comprador cuyo principal lugar de trabajo se encuentra en los [Estados Unidos](#) y quién:
 - (i) no antes de los 21 días anteriores a la [fecha de la venta masiva](#) , (A) obtiene del vendedor una lista [verificada](#) y fechada de reclamantes de los cuales el vendedor tiene aviso tres días antes de que el vendedor envíe o entregue la lista al comprador o (B) realiza una investigación razonable para descubrir a los reclamantes;
 - (ii) asume en su totalidad las [deudas](#) adeudadas a los reclamantes de los que el comprador tiene conocimiento en la fecha en que el comprador recibe la lista de reclamantes del vendedor o en la fecha en que el comprador completa la investigación razonable, según corresponda;
 - (iii) no es insolvente después de la suposición; y
 - (iv) notifica por escrito la suposición a más tardar 30 días después de la [fecha de la venta masiva](#) enviando o entregando una notificación a los reclamantes identificados en el subpárrafo (ii) o presentando una notificación en la oficina del [Secretario de Estado];

- (j) una venta a un comprador cuyo principal lugar de trabajo se encuentra en los Estados Unidos y que:
 - (i) asume en su totalidad las deudas que se incurrieron en el negocio del vendedor antes de la fecha de la venta masiva ;
 - (ii) no es insolvente después de la suposición; y
 - (iii) notifica por escrito la suposición a más tardar 30 días después de la fecha de la venta masiva enviando o entregando una notificación a cada acreedor cuya deuda se asume o presentando una notificación en la oficina del [Secretario de Estado];
- (k) una venta a una nueva organización que está organizada para asumir y continuar el negocio del vendedor y que tiene su sede principal en los Estados Unidos si:
 - (i) el comprador asume en su totalidad las deudas que se incurrieron en el negocio del vendedor antes de la fecha de la venta masiva ;
 - (ii) el vendedor no recibe nada de la venta, excepto un interés en la nueva organización que está subordinado a las reclamaciones contra la organización que surgen de la suposición; y
 - (iii) el comprador da aviso por escrito de la suposición a más tardar 30 días después de la fecha de la venta masiva enviando o entregando una notificación a cada acreedor cuya deuda se asume o presentando una notificación en la oficina del [Secretario de Estado];
- (l) una venta de activos que tenga:
 - (i) un valor , neto de gravámenes e intereses de seguridad, de menos de \$ 10,000. Si una deuda está garantizada por activos y otras propiedades del vendedor, el valor neto de los activos se determina restando de su valor una cantidad igual al producto de la deuda multiplicada por una fracción, cuyo numerador es el valor de la activos en la fecha de la venta masiva y cuyo denominador es el valor de todos los bienes que aseguran la deuda en la fecha de la venta masiva; o
 - (ii) un valor de más de \$ 25,000,000 en la fecha del acuerdo de venta masiva ; o
- (m) una venta requerida por, y hecha conforme a, un estatuto.
- (4) El aviso bajo la subsección (3) (i) (iv) debe declarar: (i) que una venta que puede constituir una venta a granel ha sido o será hecha; (ii) la fecha o fecha prospectiva de la venta masiva ; (iii) el individuo, sociedad o nombres corporativos y las direcciones del vendedor y comprador; (iv) la dirección a la cual se pueden hacer preguntas sobre la venta, si es diferente de la dirección del vendedor; y (v) que el comprador ha asumido o asumirá en su totalidad las deudas adeudadas a los reclamantes de los cuales el comprador tenga conocimiento en la fecha en que el comprador reciba la lista de reclamantes del vendedor o complete una investigación razonable para descubrir a los reclamantes.

- (5) El aviso bajo las subsecciones (3) (j) (iii) y (3) (k) (iii) debe indicar: (i) que una venta que puede constituir una venta a granel ha sido o será realizada; (ii) la fecha o fecha prospectiva de la venta masiva ; (iii) el individuo, sociedad o nombres corporativos y las direcciones del vendedor y comprador; (iv) la dirección a la cual se pueden hacer preguntas sobre la venta, si es diferente de la dirección del vendedor; y (v) que el comprador ha asumido o asumirá las deudas que se incurrieron en el negocio del vendedor antes de la fecha de la venta masiva.
- (6) A los efectos de la subsección (3) (l), se presume que el valor de los activos es igual al precio que el comprador acepta pagar por los activos. Sin embargo, en una venta por subasta o una venta realizada por un liquidador en nombre del vendedor, se presume que el valor de los activos es el monto que el subastador o el liquidador estiman razonablemente que los activos traerán en subasta o en liquidación.

§ 6-104. Obligaciones del comprador.

- (1) En una venta a granel como se define en la Sección 6-102 (1) (c) (ii), el comprador deberá:
 - (a) obtener del vendedor una lista de todos los nombres comerciales y direcciones utilizadas por el vendedor dentro de los tres años anteriores a la fecha en que la lista se envía o se entrega al comprador;
 - (b) a menos que esté excusado de acuerdo con la subsección (2), obtenga del vendedor una lista verificada y fechada de reclamantes de los cuales el vendedor haya notificado tres días antes de que el vendedor envíe o entregue la lista al comprador e incluyendo, en la medida conocida por el vendedor, la dirección y la cantidad reclamada por cada reclamante;
 - (c) obtener del vendedor o preparar un programa de distribución (Sección 6-106 (1));
 - (d) dar aviso de la venta masiva de acuerdo con la Sección 6-105 ;
 - (e) a menos que esté excusado bajo la Sección 6-106 (4) , distribuya el precio del contrato neto de acuerdo con los compromisos del comprador en el cronograma de distribución; y
 - (f) a menos que esté excusado bajo la subsección (2), ponga a disposición la lista de reclamantes (subsección (1) (b)) por:
 - (i) enviar o entregar sin demora una copia de la lista sin cargo a cualquier reclamante cuya solicitud por escrito sea recibida por el comprador a más tardar seis meses después de la fecha de la venta masiva ;
 - (ii) permitir que cualquier reclamante inspeccione y copie la lista a cualquier hora razonable a solicitud recibida por el comprador a más tardar seis meses después de la fecha de la venta masiva ; o
 - (iii) presentar una copia de la lista en la oficina del [Secretario de Estado] a más tardar en el momento de dar aviso de la venta masiva (Sección 6-105 (5)). Una lista presentada de acuerdo con este subpárrafo debe indicar el

nombre de la persona, la sociedad o el nombre corporativo y una dirección postal del vendedor.

- (2) Un comprador que notifica de acuerdo con la Sección [6-105 \(2\)](#) se excusó de cumplir con los requisitos de las subsecciones (1) (b) y (1) (f).

§ 6-105. AVISO A LOS RECLAMANTES.

- (1) A menos que se estipule lo contrario en la subsección (2), para cumplir con la Sección [6-104 \(1\)](#) (d) el comprador deberá enviar o entregar un aviso por escrito de la [venta masiva](#) a cada reclamante en la lista de reclamantes (Sección [6-104 \(1\)](#) (b)) ya cualquier otro reclamante de quien el comprador tenga conocimiento en el momento en que se envía o entrega la notificación de la venta a granel.
- (2) Un comprador puede cumplir con la Sección [6-104 \(1\)](#) (d) mediante la presentación de un aviso por escrito de la [venta masiva](#) en la oficina de la [Secretaría de Estado] si:
 - (a) en la [fecha del acuerdo de venta masiva](#), el vendedor tiene 200 o más demandantes, excluyendo a los reclamantes con [reclamaciones](#) aseguradas o vencidas por compensación laboral y beneficios, incluyendo comisiones y vacaciones, cesantía y paga por baja por enfermedad; o
 - (b) el comprador ha recibido una declaración [verificada](#) del vendedor que indica que, a partir de la [fecha del acuerdo de venta masiva](#), el número de demandantes, excluyendo a los reclamantes con [reclamaciones](#) aseguradas o vencidas por compensación laboral y beneficios, incluidas comisiones y vacaciones, indemnización por despido y licencia por enfermedad, es de 200 o más.
- (3) La notificación por escrito de la [venta a granel](#) debe ir acompañada de una copia del programa de distribución (Sección [6-106 \(1\)](#)) e indicar al menos:
 - (a) que el vendedor y el comprador han llegado a un acuerdo para una venta que puede constituir una [venta masiva](#) según las leyes del Estado de _____;
 - (b) la fecha del acuerdo;
 - (c) la fecha en o después de la cual más del diez por ciento de los [activos](#) fueron o serán transferidos;
 - (d) la fecha en o después de la cual se pagó o se pagará más del diez por ciento del [precio neto del contrato](#), si la fecha no se indica en el programa de distribución;
 - (e) el nombre y la dirección postal del vendedor;
 - (f) cualquier otro nombre comercial y dirección enumerados por el vendedor de conformidad con la Sección [6-104 \(1\)](#) (a);
 - (g) el nombre del comprador y una dirección del comprador de la cual se puede obtener información sobre la venta;
 - (h) una declaración que indique el tipo de [activos](#) o describa el activo por artículo;

- (i) la manera en que el comprador pondrá a disposición la lista de reclamantes (Sección [6-104 \(1\) \(f\)](#)), si corresponde; y
- (j) si la venta es la satisfacción total o parcial de una [deuda anterior](#) adeudada por el vendedor, el monto de la deuda a satisfacer y el nombre de la persona a quien se le debe.
- (4) A los efectos de las subsecciones (3) (e) y (3) (g), el nombre de una persona es el individuo, sociedad o nombre corporativo de la persona.
- (5) El comprador notificará la [venta](#) al por [mayor](#) no menos de 45 días antes de la [fecha de la venta a granel](#) y, si el comprador da aviso de conformidad con el inciso (1), no más de 30 días después de obtener la lista de reclamantes .
- (6) Una notificación por escrito que cumpla sustancialmente con los requisitos de la subsección (3) es efectiva aun cuando contenga errores menores que no sean engañosos.
- (7) Una forma sustancialmente como sigue es suficiente para cumplir con la subsección (3):

Aviso de venta

(1) _____, cuya dirección es _____, se describe en este aviso como el "vendedor".

(2) _____, cuya dirección es _____, se describe en este aviso como el "comprador".

(3) El vendedor ha revelado al comprador que, en los últimos tres años, el vendedor ha utilizado otros nombres comerciales, operados en otras direcciones, o ambos, de la siguiente manera:

_____.

(4) El vendedor y el comprador han celebrado un acuerdo con fecha _____, para una venta que puede constituir una [venta masiva](#) según las leyes del estado de _____.

(5) La fecha en o después de la cual más del diez por ciento de los [activos](#) que son objeto de la venta fueron o serán transferidos es _____, y [si no está indicado en el cronograma de distribución] la fecha en o después de la cual más de El diez por ciento del [precio neto del contrato](#) fue o se pagará es _____.

(6) Los siguientes [activos](#) son el objeto de la venta: _____.

(7) [Si corresponde] El comprador pondrá a disposición de los reclamantes del vendedor una lista de los reclamantes del vendedor de la siguiente manera: _____.

(8) [Si corresponde] La venta es para satisfacer \$ _____ de una [deuda anterior](#) adeudada por el vendedor a _____.

(9) Una copia del calendario de distribución del [precio neto del contrato](#) acompaña a este aviso.
[Fin del aviso]

§ 6-106. Horario de distribución.

- (1) El vendedor y el comprador deberán acordar cómo se distribuirá el [precio neto del contrato](#) y establecerán su acuerdo en un cronograma de distribución por escrito.

- (2) El programa de distribución puede proporcionar distribución a cualquier persona en cualquier momento, incluida la distribución del precio total del contrato neto al vendedor.
- (3) Los compromisos del comprador en el cronograma de distribución corren solo al vendedor. Sin embargo, un comprador que no distribuye el precio del contrato neto de acuerdo con las obligaciones del comprador en el programa de distribución es responsable ante un acreedor solo según lo dispuesto en la Sección 6-107 (1).
- (4) Si el comprador se compromete en el programa de distribución a distribuir cualquier parte del precio del contrato neto a una persona que no sea el vendedor, y, una vez que el comprador haya notificado de conformidad con la Sección 6-105, parte o la totalidad de los el precio del contrato neto anticipado está o no está disponible para su distribución como consecuencia de que el comprador o vendedor ha cumplido una orden de corte, proceso legal, estatuto o imperio de la ley, el comprador está excusado de cualquier obligación que surja de este Artículo o bajo cualquier contrato con el vendedor para distribuir el precio del contrato neto de acuerdo con los compromisos del comprador en el cronograma si el comprador:
 - (a) distribuye el precio neto del contrato que queda disponible de acuerdo con las prioridades de pago establecidas en el cronograma de distribución y, en la medida en que el precio sea insuficiente para pagar todas las deudas con una determinada prioridad, distribuye el precio a prorrata entre las deudas que se muestran en el programa tienen la misma prioridad;
 - (b) distribuye el precio neto del contrato que queda disponible de acuerdo con una orden judicial;
 - (c) comienza un procedimiento para interponer un recurso en un tribunal de jurisdicción competente y es dado de alta del proceso; o
 - (d) alcanza un nuevo acuerdo con el vendedor para la distribución del precio neto del contrato que queda disponible, establece el nuevo acuerdo en un horario modificado de distribución, notifica el cronograma modificado y distribuye el precio neto del contrato que queda disponible de conformidad con los compromisos del comprador en el cronograma modificado.
- (5) El aviso bajo la subsección (4) (d) debe identificar al comprador y al vendedor, indicar el número de presentación, en su caso, del aviso original, establecer el programa enmendado y entregarse de acuerdo con la subsección (1) o (2) de la Sección 6-105, según corresponda, al menos 14 días antes de que el comprador distribuya cualquier parte del precio neto del contrato que quede disponible.
- (6) Si el vendedor se compromete en el cronograma de distribución a distribuir cualquier parte del precio del contrato neto y, una vez que el comprador haya dado aviso de conformidad con la Sección 6-105, parte o la totalidad del precio del contrato neto anticipado es o se convierte en no disponible para su distribución como consecuencia de que el comprador o vendedor ha cumplido una orden de corte, proceso legal, estatuto o imperio de la ley, el vendedor y cualquier persona que tenga el control del vendedor están exentos de cualquier obligación que surja según este Artículo o en virtud de

cualquier acuerdo con el comprador para distribuir el precio del contrato neto de acuerdo con los compromisos del vendedor en el cronograma si el vendedor:

- (a) distribuye el precio neto del contrato que queda disponible de acuerdo con las prioridades de pago establecidas en el cronograma de distribución y, en la medida en que el precio sea insuficiente para pagar todas las deudas con una determinada prioridad, distribuye el precio a prorrata entre las deudas que se muestran en el programa tienen la misma prioridad;
 - (b) distribuye el precio neto del contrato que queda disponible de acuerdo con una orden judicial;
 - (c) comienza un procedimiento para interponer un recurso en un tribunal de jurisdicción competente y es dado de alta del proceso; o
 - (d) prepara un cronograma modificado escrito de distribución del precio neto del contrato que queda disponible para su distribución, da aviso del cronograma modificado y distribuye el precio del contrato neto restante disponible de acuerdo con el cronograma modificado.
- (7) El aviso bajo la subsección (6) (d) debe identificar al comprador y al vendedor, indicar el número de presentación, si corresponde, del aviso original, establecer el cronograma enmendado, y entregarlo de acuerdo con la subsección (1) o (2) de la Sección 6-105, según corresponda, al menos 14 días antes de que el vendedor distribuya cualquier parte del precio neto del contrato que quede disponible.

§ 6-107. Responsabilidad por incumplimiento.

- (1) Excepto lo dispuesto en la subsección (3), y sujeto a la limitación en la subsección (4):
 - (a) un comprador que no cumpla con los requisitos de la Sección 6-104 (1) (e) con respecto a un acreedor es responsable ante el acreedor por daños y perjuicios en el monto del reclamo, reducido por cualquier cantidad que el acreedor no se dio cuenta si el comprador había cumplido; y
 - (b) un comprador que no cumpla con los requisitos de cualquier otra subsección de la Sección 6-104 con respecto a un reclamante es responsable ante el reclamante por daños y perjuicios por el monto del reclamo, reducido por cualquier cantidad que el reclamante no tendría si se dio cuenta si el comprador había cumplido.
- (2) En una acción bajo la subsección (1), el acreedor tiene la carga de establecer la validez y el monto del reclamo, y el comprador tiene la carga de establecer el monto que el acreedor no habría realizado si el comprador hubiera cumplido.
- (3) Un comprador que:
 - (a) hizo una buena fe y un esfuerzo comercialmente razonable para cumplir con los requisitos de la Sección 6-104 (1) o para excluir la venta de la aplicación de este Artículo bajo la Sección 6-103 (3); o
 - (b) en o después de la fecha del acuerdo de venta masiva, pero antes de la fecha de la venta a granel, celebró una buena fe y una creencia comercialmente razonable de que este Artículo no se aplica a la venta particular no es responsable

ante los acreedores por incumplimiento cumplir con los requisitos de la Sección 6-104 . El comprador tiene la carga de establecer la buena fe y la razonabilidad comercial del esfuerzo o la creencia.

- (4) En una sola venta a granel, la responsabilidad acumulada del comprador por no cumplir con los requisitos de la Sección 6-104 (1) no puede exceder una cantidad igual a:
 - (a) si los activos consisten únicamente en inventario y equipo, dos veces el precio neto del contrato , menos el monto de cualquier parte del precio neto del contrato pagado o aplicado en beneficio del vendedor o un acreedor ; o
 - (b) si los activos incluyen bienes distintos del inventario y equipo, el doble del valor neto del inventario y el equipo menos el monto de la parte de cualquier parte del precio neto del contrato pagado o aplicado en beneficio del vendedor o un acreedor que es assignable al inventario y al equipo.
- (5) A los efectos de la subsección (4) (b), el "valor neto" de un activo es el valor del activo menos (i) el monto de cualquier producto de la venta de un activo, en la medida en que los ingresos se aplican en la satisfacción parcial o total de una deuda garantizada por el activo y (ii) el monto de cualquier deuda en la medida en que esté garantizada por una garantía o gravamen que sea ejecutable contra el activo antes y después de haber sido vendido a un comprador. Si una deuda está garantizada por un activo y otra propiedad del vendedor, el monto de la deuda garantizada por un interés de garantía o gravamen que es ejecutable contra el activo se determina multiplicando la deuda por una fracción, cuyo numerador es el valor del activo en la fecha de la venta masiva y cuyo denominador es el valor de todos los bienes que aseguran la deuda en la fecha de la venta masiva. La porción de una parte del precio neto del contrato pagado o aplicado en beneficio del vendedor o un acreedor que es "asignable al inventario y al equipo" es la parte que lleva la misma proporción a la parte del precio del contrato neto que el valor neto del inventario y el equipo corresponde al valor neto de todos los activos .
- (6) Un pago realizado por el comprador a una persona a la que el comprador es o cree que es o es responsable bajo la subsección (1) reduce pro tanto la responsabilidad acumulativa del comprador según la subsección (4).
- (7) No se puede interponer ninguna acción bajo la subsección (1) (b) por o en nombre de un reclamante cuyo siniestro o contingente sea reclamado .
- (8) El incumplimiento por parte del comprador de los requisitos de la Sección 6-104 (1) no (i) menoscaba los derechos del comprador o el título de los activos , (ii) hace que la venta sea ineficaz, nula o anulable, (iii)) dan derecho a un acreedor a más de una sola satisfacción de su reclamo , o (iv) crean una responsabilidad distinta a la estipulada en este Artículo.
- (9) El pago de la responsabilidad del comprador en virtud de la subsección (1) se descarga tanto a la deuda del vendedor como al acreedor .
- (10) A menos que se acuerde lo contrario, un comprador tiene un derecho inmediato de reembolso del vendedor por cualquier cantidad pagada a un acreedor en la satisfacción parcial o total de la responsabilidad del comprador según la subsección (1).

- (11) Si el vendedor es una organización, una persona que está bajo el control directo o indirecto del vendedor y que a sabiendas, intencionalmente y sin justificación legal falla o provoca que el vendedor falle, distribuya el precio neto del contrato de acuerdo con con el cronograma de distribución es responsable ante cualquier acreedor a quien el vendedor se haya comprometido a realizar el pago según el cronograma de daños causados por la falla.

§ 6-108. Ventas a granel por subasta; Ventas masivas realizadas por el liquidador.

- (1) Las secciones 6-104 , 6-105 , 6-106 y 6-107 se aplican a una venta masiva en subasta y una venta masiva realizada por un liquidador en nombre del vendedor con las siguientes modificaciones:
 - (a) "comprador" se refiere al subastador o al liquidador , según sea el caso;
 - (b) el "precio neto del contrato" se refiere a los ingresos netos de la subasta o los ingresos netos de la venta, según sea el caso;
 - (c) la notificación por escrito requerida bajo la Sección 6-105 (3) debe ir acompañada de una copia del programa de distribución (Sección 6-106 (1)) y se debe indicar al menos:
 - (i) que el vendedor y el subastador o el liquidador hayan suscrito un acuerdo de servicios de subasta o liquidación que pueda constituir un acuerdo para realizar una venta masiva conforme a las leyes del Estado de _____;
 - (ii) la fecha del acuerdo;
 - (iii) la fecha en que comenzó o comenzará la subasta o después de ella, o la fecha en que el liquidador comenzó o comenzará a vender activos en nombre del vendedor;
 - (iv) la fecha en que se pagó o se pagará más del diez por ciento de los ingresos netos de la venta, si la fecha no se indica en el programa de distribución;
 - (v) el nombre y una dirección postal del vendedor;
 - (vi) cualquier otro nombre comercial y dirección enumerados por el vendedor de conformidad con la Sección 6-104 (1) (a);
 - (vii) el nombre del subastador o liquidador y una dirección del subastador o liquidador a partir del cual se puede obtener información sobre la venta;
 - (viii) una declaración que indique el tipo de activos o describa el activo por artículo;
 - (ix) la manera en que el subastador o el liquidador pondrá a disposición la lista de reclamantes (Sección 6-104 (1) (f)), si corresponde; y
 - (x) si la venta es la satisfacción total o parcial de una deuda anterior adeudada por el vendedor, el monto de la deuda a satisfacer y el nombre de la persona a quien se le debe; y

- (d) en una sola venta a granel, la responsabilidad acumulada del subastador o el liquidador por incumplimiento de los requisitos de esta sección no puede exceder el monto del producto neto de la venta assignable al inventario y el equipo vendido menos el monto de la porción de cualquier parte del producto neto pagado o aplicado en beneficio de un acreedor que sea assignable al inventario y al equipo.
- (2) Un pago realizado por el subastador o el liquidador a una persona a la que el subastador o el liquidador es responsable de esta sección, o cree que él o ella es responsable, reduce pro tanto la responsabilidad acumulativa del subastador o el liquidador según la subsección (1) (re).
- (3) Una forma sustancialmente como sigue es suficiente para cumplir con la subsección (1) (c):

Aviso de venta

- (1) _____, cuya dirección es _____, se describe en este aviso como el "vendedor".
- (2) _____, cuya dirección es _____, se describe en este aviso como el "subastador" o "liquidador".
- (3) El vendedor ha revelado al subastador o al liquidador que en los últimos tres años el vendedor ha utilizado otros nombres comerciales, operados en otras direcciones, o ambos, de la siguiente manera: _____.
- (4) El vendedor y el subastador o el liquidador han celebrado un contrato con fecha de _____ para los servicios de subasta o liquidación que pueden constituir un acuerdo para realizar una venta masiva conforme a las leyes del Estado de _____.
- (5) La fecha en la que comenzó o comenzará la subasta o después de la cual el síndico comenzó o comenzará a vender activos en nombre del vendedor es o no _____, y [si no está indicado en el cronograma de distribución] fecha en o después de la cual más del diez por ciento de los ingresos netos de la venta fueron o serán pagados es _____.
- (6) Los siguientes activos son el objeto de la venta:
_____.

(7) [Si corresponde] El subastador o el liquidador pondrá a disposición de los reclamantes del vendedor una lista de los reclamantes del vendedor de la siguiente manera:
_____.

- (8) [Si corresponde] La venta es para satisfacer \$ _____ de una deuda anterior adeudada por el vendedor a _____.
- (9) Una copia del programa de distribución de los ingresos netos acompaña a este aviso.

[Fin del aviso]

- (4) Una persona que compra en una subasta a granel en subasta o conducida por un liquidador no necesita cumplir con los requisitos de la Sección 6-104 (1) y no es responsable de la falla de un subastador o liquidador para cumplir con los requisitos de esta sección.

§ 6-109. Lo que constituye la presentación; Deberes del oficial de archivo; Información del oficial de archivo.

- (1) Presentación de un aviso o lista de reclamantes para la presentación y la licitación de la tarifa de presentación o la aceptación de la notificación o la lista por el oficial de archivo constituye la presentación bajo este Artículo.
- (2) El oficial de la presentación deberá:
 - (a) marque cada aviso o lista con un número de archivo y con la fecha y hora de presentación;
 - (b) mantener el aviso o la lista o una copia para la inspección pública;
 - (c) indizar el aviso o la lista de acuerdo con cada nombre dado para el vendedor y para el comprador; y
 - (d) anote en el índice el número de archivo y las direcciones del vendedor y comprador que figuran en el aviso o en la lista.
- (3) Si la persona que presenta un aviso o una lista entrega una copia al oficial de archivo, el funcionario que lo solicite deberá anotar en la copia el número de archivo y la fecha y hora de la presentación del original y enviar o entregar la copia al persona.
- (4) La tarifa por archivar e indexar y por estampar una copia proporcionada por la persona que presenta para mostrar la fecha y el lugar de la presentación es \$ _____ para la primera página y \$ _____ para cada página adicional. La tarifa por indexar cada nombre más de dos es \$ _____.
- (5) A solicitud de cualquier persona, el oficial de archivo deberá emitir un certificado que muestre si hay un aviso o lista con respecto a un vendedor o comprador en particular en la fecha y la hora indicadas en el certificado. Si un aviso o lista está archivada, el certificado debe proporcionar la fecha y hora de presentación de cada aviso o lista y el nombre y la dirección de cada vendedor, comprador, subastador o liquidador. La tarifa del certificado es de \$ _____ si la solicitud del certificado está en la forma estándar prescrita por [la Secretaría de Estado] y, de lo contrario, es \$ _____. A solicitud de cualquier persona, el oficial de archivo deberá proporcionar una copia de cualquier aviso o lista presentada por una tarifa de \$ _____.
- (6) El oficial archivador mantendrá cada aviso o lista por dos años después de que se archiva.

§ 6-110. Limitación de acciones.

- (1) Salvo lo dispuesto en la subsección (2), una acción bajo este Artículo contra un comprador, subastador o liquidador debe comenzar dentro de un año después de la fecha de la venta masiva .
- (2) Si el comprador, el subastador o el liquidador oculta el hecho de que la venta ha ocurrido, la limitación se aplica y una acción bajo este Artículo puede comenzar dentro de lo anterior de (i) un año después de que la persona que trae la acción descubre que la venta se ha producido o (ii) un año después de que la persona que presentó la acción debió haber descubierto que la venta se produjo, pero a más tardar dos años después de la fecha de la venta masiva . El incumplimiento completo de los requisitos de este Artículo no constituye por sí mismo ocultación.

- (3) Una acción bajo la Sección [6-107 \(11\)](#) debe comenzar dentro de un año después de que ocurra la supuesta violación.

CONFORME A LA ENMIENDA A LA SECCIÓN [1-105](#)

Los Estados que adoptan la Alternativa B deben enmendar la Sección 1-105 (2) del Código Comercial Uniforme para que se lea como sigue:

- (2) Cuando una de las siguientes disposiciones de esta Ley especifica la ley aplicable, esa disposición rige y un acuerdo en contrario es efectivo solo en la medida permitida por la ley (incluidas las reglas de conflicto de leyes) así especificadas:
 - Derechos de los acreedores contra los bienes vendidos. Sección [2-402](#) .
 - Aplicabilidad del artículo sobre arrendamientos. Secciones [2A-105](#) y [2A-106](#) .
 - Aplicabilidad del Artículo sobre Depósitos y Cobranzas Bancarias. Sección [4-102](#) .
 - Ventas a granel sujetas al artículo sobre ventas a granel. Sección [6-103](#) .
 - Aplicabilidad del Artículo sobre Valores de Inversión. Sección [8-106](#) .
 - Disposiciones de perfección del Artículo sobre Transacciones Garantizadas. Sección [9-103](#) .

CONFORME A LA ENMIENDA A LA SECCIÓN [2-403 \(4\)](#)

Los estados que adoptan la Alternativa B deben enmendar la Sección 2-403 (4) del Código Comercial Uniforme para que se lea como sigue:

- (4) Los derechos de otros compradores de bienes y de acreedores gravados se rigen por los Artículos sobre transacciones garantizadas (Artículo 9), Ventas a granel (Artículo 6) y Documentos de título (Artículo 7).

CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME - ARTÍCULO 7

RECIBOS DE ALMACENES, CUENTAS DE JUNTAS Y

OTROS DOCUMENTOS DE TÍTULO

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 por The American Law Institute y la Conferencia Nacional de Comisionados sobre leyes estatales uniformes; reproducido, publicado y distribuido con el permiso del Consejo Editorial Permanente para el Código Comercial Uniforme con fines limitados de estudio, enseñanza e investigación académica.

PARTE 1. GENERAL

PARTE 2. RECIBOS DE BODEGA: DISPOSICIONES ESPECIALES

PARTE 3. FACTURAS DEL SORTEO: DISPOSICIONES ESPECIALES

PARTE 4. RECIBOS DE ALMACENES Y FACTURAS DE SITIO: OBLIGACIONES GENERALES

PARTE 5. RECIBOS DE ALMACENES Y FACTURAS DE SOPORTES: NEGOCIACIÓN Y TRANSFERENCIA

PARTE 6. RECIBOS DE ALMACENES Y FACTURAS DE DISTRIBUCIÓN: DISPOSICIONES DIVERSAS

PARTE 1. GENERAL

- [§ 7-101.](#) Título corto.
- [§ 7-102.](#) Definiciones e índice de definiciones.
- [§ 7-103.](#) Relación del artículo al Tratado, Estatuto, Tarifa, Clasificación o Regulación.
- [§ 7-104.](#) Recibo de almacén negociable y no negociable, conocimiento de embarque u otro documento de título.
- [§ 7-105.](#) Construcción contra implicaciones negativas.

PARTE 2. RECIBOS DE BODEGA: DISPOSICIONES ESPECIALES

- [§ 7-201.](#) Quién puede emitir un recibo de almacén; Almacenamiento bajo fianza del gobierno.
- [§ 7-202.](#) Forma de recibo de almacén; Términos esenciales; Términos opcionales.
- [§ 7-203.](#) Responsabilidad por no recepción o descripción incorrecta.
- [§ 7-204.](#) Obligación de cuidar; Limitación contractual de la responsabilidad del almacenista.
- [§ 7-205.](#) Título bajo recibo de almacén vencido en ciertos casos.
- [§ 7-206.](#) Terminación del almacenamiento en la opción Warehouseman's.
- [§ 7-207.](#) Los bienes deben mantenerse separados; Productos fungibles.
- [§ 7-208.](#) Altered Warehouse Receipts.
- [§ 7-209.](#) Lien de Warehouseman.
- [§ 7-210.](#) Aplicación del gravamen de almacenista.

PARTE 3. FACTURAS DEL SORTEO: DISPOSICIONES ESPECIALES

- [§ 7-301.](#) Responsabilidad por no recepción o descripción incorrecta; "Dice que contiene"; "Carga y cuenta del remitente"; Manejo inadecuado.
- [§ 7-302.](#) A través de facturas de embarque y documentos similares.
- [§ 7-303.](#) Desviación; Reconsignación; Cambio de instrucciones.
- [§ 7-304.](#) Cuentas de embarque en un juego.
- [§ 7-305.](#) Facturas de destino.
- [§ 7-306.](#) Altered Bills of Lading.
- [§ 7-307.](#) Lien de Carrier.
- [§ 7-308.](#) Cumplimiento del embargo preventivo del transportista.
- [§ 7-309.](#) Obligación de cuidar; Limitación contractual de la responsabilidad del transportista.

PARTE 4. RECIBOS DE ALMACENES Y FACTURAS DE SITIO: OBLIGACIONES GENERALES

- § 7-401. Irregularidades en Emisión de Recibo o Factura o Conducta del Emisor.
- § 7-402. Recibo o factura duplicados; Emisión excesiva.
- § 7-403. Obligación del almacenista o del transportista a entregar; Excusa.
- § 7-404. No hay obligación de entrega de buena fe en virtud de recibo o factura.

PARTE 5. RECIBOS DE ALMACENES Y FACTURAS DE SOPORTES: NEGOCIACIÓN Y TRANSFERENCIA

- § 7-501. Forma de negociación y requisitos de "debida negociación".
- § 7-502. Derechos adquiridos por la debida negociación.
- § 7-503. Documento de título de bienes vencidos en ciertos casos.
- § 7-504. Derechos adquiridos en ausencia de debida negociación; Efecto de desvío; Detención de entrega del vendedor.
- § 7-505. Indorser no es un garante para otras partes.
- § 7-506. Entrega sin endoso: derecho a obligar el endoso.
- § 7-507. Garantías sobre negociación o transferencia de recibo o factura.
- § 7-508. Garantías de recolección bancaria en cuanto a documentos.
- § 7-509. Recibo o Factura: Cuando se Cumple Adecuadamente con el Contrato Comercial.

PARTE 6. RECIBOS DE ALMACENES Y FACTURAS DE DISTRIBUCIÓN: DISPOSICIONES DIVERSAS

- § 7-601. Documentos perdidos y perdidos.
- § 7-602. Adjunto de productos cubiertos por un documento negociable.
- § 7-603. Demandas en conflicto; Intercalador

§ 7-101. Título corto.

Este Artículo será conocido y podrá ser citado como Código Comercial Uniforme-Dокументos de Título.

§ 7-102. Definiciones e índice de definiciones.

(1) En este artículo, a menos que el contexto requiera lo contrario:

- (a) " **Bailee** " significa la persona que por un recibo de almacén, conocimiento de embarque u otro documento de título reconoce la posesión de bienes y contratos para entregarlos.
- (b) " **Consignatario** " significa la persona nombrada en un proyecto de ley a quien o cuyo pedido el proyecto promete entrega.
- (c) " **Consignador** " se refiere a la persona nombrada en una factura como la persona de quien se han recibido los bienes para su envío.

- (d) " **Orden de entrega** " significa una orden por escrito para entregar los bienes dirigidos a un almacenista , transportista u otra persona que en el curso ordinario de asuntos comerciales reciba recibos de depósito o conocimientos de embarque.
- (e) " **Documento** " significa documento de título definido en las definiciones generales del Artículo 1 (Sección [1-201](#)).
- (f) " **Bienes** " significa todo aquello que se trata como móvil a los fines de un contrato de almacenamiento o transporte.
- (g) " **Emisor** " significa un almacén general de depósito , que emite un documento , salvo que, en relación a una no aceptada orden de entrega significa que la persona que ordena el poseedor de los bienes a entregar. El emisor incluye a cualquier persona para quien un agente o empleado pretenda actuar en la emisión de un documento si el agente o empleado tiene autoridad real o aparente para emitir documentos, a pesar de que el emisor no recibió bienes o que los bienes fueron mal descritos o que en cualquier otro aspecto el agente o empleado violó sus instrucciones.
- (h) " **Warehouseman** " es una persona dedicada al negocio de almacenar bienes para alquiler.

(2) Otras definiciones que se aplican a este Artículo o a Partes específicas del mismo, y las secciones en las que aparecen son:

- " **Negociar en serio** ". Sección [7-501](#) .
- " **Persona con derecho bajo el documento** ". Sección [7-403 \(4\)](#) .

(3) Las definiciones en otros artículos que se aplican a este artículo y las secciones en las que aparecen son:

- " **Contrato para la venta** ". Sección [2-106](#) .
- "En el **extranjero**" Sección [2-323](#) .
- " **Recibo** " de bienes. Sección [2-103](#) .

(4) Además, el Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción e interpretación aplicables a lo largo de este Artículo.

§ 7-103. Relación del artículo al Tratado, Estatuto, Tarifa, Clasificación o Regulación.

En la medida en que sea aplicable cualquier tratado o estatuto de los Estados Unidos, es aplicable el estatuto regulatorio de este Estado o tarifa, clasificación o reglamento presentado o emitido de conformidad con el mismo, las disposiciones de este Artículo están sujetas a las mismas.

§ 7-104. Recibo de almacén negociable y no negociable, conocimiento de embarque u otro documento de título.

- (1) Un recibo de almacén, conocimiento de embarque u otro documento de título es negociable
- (a) si por sus términos los bienes deben ser entregados al portador o al orden de una persona nombrada; o

- (b) cuando se reconoce en el comercio exterior, si se ejecuta a una persona nombrada o asigna.

(2) Cualquier otro documento no es negociable. Un conocimiento de embarque en el que se declara que las mercancías se consignan a una persona nombrada no se hace negociable mediante una disposición de que los bienes deben ser entregados solo contra una orden escrita firmada por la misma u otra persona nombrada.

§ 7-105. Construcción contra implicaciones negativas.

La omisión de la Parte 2 o Parte 3 de este Artículo de una disposición que corresponda a una disposición hecha en la otra Parte no implica que una norma jurídica correspondiente no sea aplicable.

§ 7-201. Quién puede emitir un recibo de almacén; Almacenamiento bajo fianza del gobierno.

(1) Cualquier almacenista puede emitir un recibo de almacén .

(2) Cuando los bienes que incluyen espíritus destilados y productos agrícolas están almacenados bajo un estatuto que requiere una fianza contra el retiro o una licencia para la expedición de recibos en forma de recibos de almacén, un recibo emitido para las mercancías tiene como efecto como recibo de almacén incluso aunque emitido por una persona que es el propietario de los bienes y no es un almacenero .

§ 7-202. Forma de recibo de almacén; Términos esenciales; Términosopcionales.

(1) Un recibo de almacén no necesita estar en ninguna forma particular.

(2) A menos que un recibo de almacén incorpore, dentro de sus términos escritos o impresos, cada uno de los siguientes, el almacenista es responsable de los daños causados por la omisión a una persona herida por ello:

- (a) la ubicación del almacén donde se almacenan las mercancías ;
- (b) la fecha de emisión del recibo;
- (c) el número consecutivo del recibo;
- (d) una declaración de si los bienes recibidos serán entregados al portador, a una persona específica, o a una persona específica o su pedido;
- (e) la tasa de cargos de almacenamiento y manipulación, excepto que cuando los bienes se almacenan en un acuerdo de depósito de campo, una declaración de ese hecho es suficiente en un recibo no negociable;
- (f) una descripción de los bienes o de los paquetes que los contienen;
- (g) la firma del almacenista , que puede realizar su agente autorizado;
- (h) si el recibo se emite por bienes de los cuales el almacenista es propietario, ya sea única o conjuntamente o en común con otros, el hecho de dicha propiedad; y
- (i) una declaración del monto de los anticipos realizados y de los pasivos incurridos por los cuales el almacenista reclama un gravamen o garantía real (Sección 7-209). Si el monto exacto de dichos anticipos efectuados o de dichos pasivos incurridos es, en el momento de la emisión del recibo, desconocido para el almacenista o su agente que lo emite, una declaración del hecho de que se han realizado adelantos o pasivos incurridos y su propósito es suficiente.

(3) Un almacenista puede insertar en su recibo cualquier otro término que no sea contrario a las disposiciones de esta Ley y no menoscabe su obligación de entrega (Sección [7-403](#)) o su deber de cuidado (Sección [7-204](#)). Cualquier disposición contraria será ineficaz.

§ 7-203. Responsabilidad por no recepción o descripción incorrecta.

Una parte o comprador por valor de buena fe de un documento de título que no sea un conocimiento de embarque que confíe en cualquiera de los dos casos a la descripción de los bienes puede recuperar del emisor daños causados por la no recepción o descripción incorrecta de los bienes, excepto en la medida en que el documento indique claramente que el emisor no sabe si alguna parte o la totalidad de los bienes de hecho se recibieron o se ajustan a la descripción, como cuando la descripción se hace en términos de marcas o etiquetas o tipo, cantidad o condición, o el recibo o la descripción está calificado por "contenido, condición y calidad desconocida", "dijo contener" o similar, si dicha indicación es verdadera, o la parte o el comprador de lo contrario tiene aviso.

§ 7-204. Obligación de cuidar; Limitación contractual de la responsabilidad del almacenista.

(1) Un almacenista es responsable de los daños por pérdida o daño a los bienes causados por su falta de cuidado con respecto a ellos como un hombre razonablemente cuidadoso ejercerá bajo circunstancias similares, pero a menos que se acuerde lo contrario, no es responsable de los daños que no podría haber sido evitado por el ejercicio de tal cuidado.

(2) Los daños pueden estar limitados por un término en el recibo del almacén o en el acuerdo de almacenamiento que limita el monto de la responsabilidad en caso de pérdida o daño, y establece un pasivo específico por artículo o artículo, o valor por unidad de peso, más allá del cual Warehouseman no será responsable; sin embargo, siempre que dicha responsabilidad pueda ser solicitada por escrito por el albacea al momento de firmar dicho acuerdo de almacenamiento o dentro de un tiempo razonable después de que se reciba el recibo de almacén en una parte o la totalidad de los bienes en virtud de lo cual, en tal caso, se pueden cobrar tarifas más elevadas basadas en dicha valoración incrementada, pero no se permitirá dicho aumento en contra de una limitación legal de responsabilidad contenida en la tarifa del almacenista, en caso de existir. Ninguna limitación de este tipo es efectiva con respecto a la responsabilidad del almacenista por la conversión a su propio uso.

(3) Las provisiones razonables en cuanto al tiempo y la forma de presentar reclamaciones e iniciar acciones basadas en el fideicomiso pueden incluirse en el recibo o tarifa del almacén.

(4) Esta sección no afecta ni deroga ...

- **Nota:** Inserte en la subsección (4) una referencia a cualquier estatuto que imponga una mayor responsabilidad al almacenista o invalide las limitaciones contractuales que serían permisibles según este Artículo.

§ 7-205. Título bajo recibo de almacén vencido en ciertos casos.

Un comprador en el curso ordinario de los negocios de bienes fungibles vendidos y entregados por un almacenista que también está en el negocio de comprar y vender dichos bienes, se libera de cualquier reclamo bajo un recibo de almacén a pesar de que ha sido debidamente negociado.

§ 7-206. Terminación del almacenamiento en la opción Warehouseman's.

(1) Un almacenista puede, al notificar a la persona en cuya cuenta se encuentran los bienes y cualquier otra persona que sepa reclamar un interés en los bienes, exija el pago de cualquier cargo y la remoción de los bienes del almacén al finalizar el período de almacenamiento fijado

por el documento, o, si no se fija un período, dentro de un período establecido no menos de treinta días después de la notificación. Si los bienes no se eliminan antes de la fecha especificada en la notificación, el almacenista puede venderlos de acuerdo con las disposiciones de la sección sobre el cumplimiento de un gravamen de almacenista (Sección 7-210).

(2) Si un almacenista de buena fe cree que los bienes están a punto de deteriorarse o disminuir su valor a menos de la cantidad de su embargo dentro del tiempo prescrito en la subsección (1) para notificación, publicidad y venta, el almacenista puede especificar en la notificación de cualquier plazo razonable más corto para la remoción de los bienes y en caso de que los bienes no se eliminan, pueden venderlos en una venta pública realizada no menos de una semana después de un solo anuncio o publicación.

(3) Si como resultado de una calidad o condición de los bienes de los cuales el almacenista no tuvo aviso en el momento del depósito, las mercancías son un peligro para otra propiedad o para el almacén o para las personas, el almacenista puede vender los bienes al venta pública o privada sin publicidad en notificación razonable a todas las personas que sepan reclamar un interés en los bienes. Si el almacenista, después de un esfuerzo razonable, no puede vender los bienes, puede deshacerse de ellos de cualquier forma legal y no incurrirá en responsabilidad por tal disposición.

(4) El almacenista debe entregar las mercancías a cualquier persona con derecho bajo este Artículo a la debida demanda hecha en cualquier momento antes de la venta u otra disposición bajo esta sección.

(5) El almacenista puede satisfacer su derecho de retención del producto de cualquier venta o disposición bajo esta sección, pero debe mantener el saldo para la entrega a pedido de cualquier persona a quien hubiera estado obligado a entregar los bienes.

§ 7-207. Los bienes deben mantenerse separados; Productos fungibles.

(1) A menos que el recibo de almacén indique lo contrario, un almacenista debe mantener separados los bienes cubiertos por cada recibo a fin de permitir en todo momento la identificación y entrega de dichos bienes, a excepción de que pueden mezclarse diferentes lotes de bienes fungibles.

(2) Los bienes fungibles así mezclados son propiedad común de las personas con derecho a ellos y el almacenista es responsable solidario de cada propietario por la parte de ese propietario. Cuando por exceso de emisión una masa de bienes fungibles es insuficiente para cubrir todos los recibos que el almacenista ha emitido en su contra, los titulares incluyen a todos los tenedores a quienes se han negociado debidamente los recibos enviados.

§ 7-208. Altered Warehouse Receipts.

Cuando se haya llenado un documento en blanco en un recibo de almacén negociable sin autorización, un comprador por su valor y sin notificación de la falta de autoridad puede tratar la inserción como autorizada. Cualquier otra alteración no autorizada deja cualquier recibo exigible contra el emisor de acuerdo con su tenor original.

§ 7-209. Lien de Warehouseman.

(1) Un almacenista tiene un embargo preventivo contra el acreedor en los bienes cubierto por un recibo de almacén o por los ingresos del mismo en su posesión por cargos de almacenamiento o transporte (incluidos los cargos de estadía y de estadía), seguro, mano de obra o cargos presentes o futuros en relación con los bienes y para los gastos necesarios para la preservación del bienes o razonablemente incurridos en su venta de conformidad con la ley. Si la persona en cuya cuenta

se encuentran los bienes es responsable de los cargos o gastos similares en relación con otros bienes, siempre que se deposite y se indique en el recibo que se reclama un embargo por cargos y gastos en relación con otros bienes, el almacenero también tiene un gravamen en su contra por tales cargos y gastos, independientemente de que los otros bienes hayan sido entregados por el almacenero. Pero contra una persona a quien un recibo de almacén negociable está debidamente negociado, un almacenista '

(2) El almacenista también puede reservar una garantía hipotecaria contra el acreedor por un monto máximo especificado en el recibo por cargos distintos de los especificados en la subsección (1), como por dinero adelantado e intereses. Dicha garantía mobiliaria se rige por el Artículo sobre Transacciones Garantizadas (Artículo 9).

(3) (a) El embargo preventivo de un almacenista por cargos y gastos bajo la subsección (1) o una garantía real bajo la subsección (2) también es efectivo contra cualquier persona que así le confió al poseedor la posesión de los bienes que él hizo a un comprador de buena fe por su valor habría sido válido, pero no es efectivo contra una persona respecto de quién el documento confiere ningún derecho sobre los bienes cubiertos por ella bajo la Sección 7-503 .

- (b) El gravamen de un almacenista de bienes domésticos por cargos y gastos en relación con los bienes bajo la subsección (1) también es efectivo contra todas las personas si el depositante era el poseedor legal de los bienes en el momento del depósito. " **Artículos domésticos** " significa muebles, muebles y efectos personales utilizados por el depositante en una vivienda.

(4) Un almacenista pierde su derecho de retención sobre cualquier mercancía que voluntariamente entregue o que se niega injustificadamente a entregar.

Según lo enmendado en 1966.

§ 7-210. Aplicación del gravamen de almacenista.

(1) A excepción de lo dispuesto en la subsección (2), el embargo preventivo de un almacenista puede hacerse valer mediante la venta pública o privada de los bienes en bloque o en parcelas, en cualquier momento o lugar y en cualquier término que sea comercialmente razonable, luego de notificar a todas las personas que sepan reclamar un interés en los bienes. Dicha notificación debe incluir una declaración del monto adeudado, la naturaleza de la venta propuesta y la hora y el lugar de cualquier venta pública. El hecho de que un precio mejor podría haberse obtenido mediante una venta en un momento diferente o en un método diferente al seleccionado por el almacenista no es en sí mismo suficiente para establecer que la venta no se hizo de una manera comercialmente razonable. Si el almacenista vende los bienes de la manera habitual en cualquier mercado reconocido para ellos, o si vende al precio vigente en ese mercado en el momento de su venta, o si se ha vendido de otro modo de conformidad con prácticas comercialmente razonables entre los comerciantes en el tipo de bienes vendidos, Se ha vendido de una manera comercialmente razonable. La venta de más bienes de los que aparentemente es necesario ofrecer para asegurar la satisfacción de la obligación no es comercialmente razonable excepto en los casos cubiertos por la oración anterior.

(2) El gravamen de un almacenista en bienes que no sean bienes almacenados por un comerciante en el curso de su negocio puede aplicarse solo de la siguiente manera:

- (a) Todas las personas que sepan reclamar un interés en los bienes deben ser notificadas.

- (b) La notificación debe entregarse personalmente o enviarse por carta certificada o certificada a la última dirección conocida de cualquier persona a la que se notifique.
- (c) La notificación debe incluir una declaración detallada del reclamo, una descripción de los bienes sujetos al gravamen, una demanda de pago dentro de un tiempo especificado no menos de diez días después de la recepción de la notificación, y una declaración visible que a menos que el reclamo se paga dentro de ese tiempo, los bienes se anunciarán para la venta y se venderán en una subasta en un momento y lugar especificados.
- (d) La venta debe cumplir con los términos de la notificación.
- (e) La venta debe llevarse a cabo en el lugar adecuado más cercano al lugar donde se almacenan o almacenan las mercancías.
- (f) Despues de la expiración de la fecha indicada en la notificación, se debe publicar una publicidad de la venta una vez a la semana durante dos semanas consecutivas en un periódico de circulación general donde se llevará a cabo la venta. El anuncio debe incluir una descripción de los bienes, el nombre de la persona en cuya cuenta están retenidos, y la hora y el lugar de la venta. La venta debe tener lugar al menos quince días después de la primera publicación. Si no hay un periódico de circulación general donde se venda la venta, el anuncio debe publicarse al menos diez días antes de la venta en no menos de seis lugares visibles en las proximidades de la venta propuesta.

(3) Antes de cualquier venta de acuerdo con esta sección, cualquier persona que reclama un derecho en los bienes puede pagar el monto necesario para satisfacer el embargo preventivo y los gastos razonables incurridos según esta sección. En ese caso, los bienes no deben venderse, sino que deben ser retenidos por el almacenista sujeto a los términos del recibo y este artículo.

(4) El almacenista puede comprar en cualquier venta pública de conformidad con esta sección.

(5) El comprador de buena fe de los bienes vendidos para hacer cumplir el embargo preventivo de un almacenista toma las mercancías sin ningún derecho de las personas contra las cuales el embargo fue válido, a pesar del incumplimiento por parte del almacenista de los requisitos de esta sección.

(6) El almacenista puede satisfacer su derecho de retención de los ingresos de cualquier venta de conformidad con esta sección, pero debe mantener el saldo, en su caso, para la entrega a pedido a cualquier persona a quien hubiera estado obligado a entregar los bienes.

(7) Los derechos provistos por esta sección serán adicionales a todos los demás derechos permitidos por la ley a un acreedor contra su deudor.

(8) Cuando un gravamen está en bienes almacenados por un comerciante en el curso de su negocio, el embargo puede ejecutarse de conformidad con la subsección (1) o (2).

(9) El almacenista es responsable de los daños causados por el incumplimiento de los requisitos para la venta bajo esta sección y en caso de violación deliberada es responsable de la conversión.

Como se enmendó en 1962.

§ 7-301. Responsabilidad por no recepción o descripción incorrecta; "Dice que contiene"; "Carga y cuenta del remitente"; Manejo inadecuado.

(1) Un consignatario de un proyecto de ley no negociable que haya dado valor de buena fe o un titular a quien se haya negociado debidamente un proyecto de ley que confíe en cualquiera de los dos casos según la descripción de los bienes, o en la fecha indicada, podrá recuperar del emisor los daños causados por el extravío de la factura o la no recepción o descripción incorrecta de la mercancía, excepto en la medida en que el documento indica que el emisor no sabe si alguna parte o la totalidad de los bienes de hecho se recibieron o se ajustan a la descripción, ya que cuando la descripción se hace en términos de marcas o etiquetas o tipo, cantidad o condición o si el recibo o descripción está calificado por "contenido o condición del contenido de los paquetes desconocidos", "dijo contener", "peso del cargador, carga y conteo" o similar, si dicha indicación es cierta.

(2) Cuando los bienes son cargados por un emisor que es un transportista común, el emisor debe contar los paquetes de mercancías si el paquete es flete y determinar el tipo y la cantidad si el flete a granel. En tales casos, el peso, la carga y el conteo del remitente u otras palabras que indiquen que la descripción fue realizada por el cargador son ineficaces, excepto en lo que respecta a la carga oculta por los paquetes.

(3) Cuando el cargamento a granel es cargado por un expedidor que pone a disposición del emisor las instalaciones adecuadas para pesar tal flete, un emisor que es un transportista común debe determinar el tipo y cantidad dentro de un tiempo razonable después de recibir la solicitud por escrito del transportista para hazlo. En tales casos, el "peso del remitente" u otras palabras de significado similar son ineficaces.

(4) El emisor puede insertar en la factura las palabras "peso, carga y conteo del remitente" u otras palabras de significado similar que indiquen que el cargador cargó las mercancías; y si dicha declaración es verdadera, el emisor no será responsable de los daños causados por la carga incorrecta. Pero su omisión no implica responsabilidad por tales daños.

(5) Se considerará que el remitente ha garantizado al emisor la precisión en el momento del envío de la descripción, marcas, etiquetas, número, tipo, cantidad, condición y peso, según lo proporcionado por él; y el cargador deberá indemnizar al emisor por los daños causados por inexactitudes en dichos detalles. El derecho del emisor a tal indemnización no limitará en modo alguno su responsabilidad y responsabilidad bajo el contrato de transporte a ninguna persona que no sea el cargador.

§ 7-302. A través de facturas de embarque y documentos similares.

(1) El emisor de un conocimiento de embarque u otro documento que incorpore un compromiso que debe realizar en parte las personas que actúan como sus agentes o los proveedores de conexión, es responsable ante cualquier persona que tenga derecho a recuperar el documento por cualquier incumplimiento de dichas otras personas o por una compañía de conexión de su obligación según el documento, pero en la medida en que el proyecto de ley cubra una empresa que se realice en el extranjero o en un territorio no contiguo a los Estados Unidos continentales o una empresa que incluya asuntos distintos del transporte, esta responsabilidad puede variarse por acuerdo de las fiestas.

(2) Cuando las mercancías cubiertas por un conocimiento de embarque o cualquier otro documento que incorpore una empresa a ser realizada en parte por personas que no sean el emisor sean recibidas por dicha persona, está sujeto con respecto a su propio desempeño mientras los bienes están en su posesión a la obligación del emisor. Su obligación se exime de la entrega de los bienes a otra persona de conformidad con el documento, y no incluye responsabilidad por incumplimiento de ninguna otra persona o por el emisor.

(3) El emisor de dicho conocimiento a través del conocimiento de embarque u otro documento tendrá derecho a recuperarse de la compañía de conexión u otra persona que posea la mercancía cuando se haya producido el incumplimiento de la obligación del documento, el monto que se le exija pagar a cualquier persona que tenga derecho a recuperar el documento, como puede evidenciarse con cualquier recibo, sentencia o transcripción del mismo, y el monto de cualquier gasto que razonablemente incurra al defender cualquier acción presentada por cualquier persona autorizada para recuperar el documento.

UCC - ARTÍCULO 7 - RECIBOS DE ALMACÉN, FACTURACIÓN DE CUENTAS Y OTROS DOCUMENTOS DE TÍTULO ...

PARTIDA 3. FACTURAS DE EMISIÓN: DISPOSICIONES ESPECIALES

§ 7-303. Desviación; Reconsignación; Cambio de instrucciones.

(1) A menos que el conocimiento de embarque disponga lo contrario, el transportista puede entregar las mercancías a una persona o destino distinto de lo indicado en la factura o, de lo contrario, puede deshacerse de los bienes a instrucciones de

- (a) el titular de una cuenta negociable; o
- (b) el expedidor en una cuenta no negociable a pesar de las instrucciones contrarias del consignatario; o
- (c) el consignatario en una factura no negociable en ausencia de instrucciones contrarias del expedidor, si las mercancías han llegado al destino facturado o si el consignatario está en posesión de la factura; o
- (d) el consignatario en un proyecto de ley no negociable si tiene derecho contra el expedidor para disponer de ellos.

(2) A menos que tales instrucciones se anoten en un conocimiento de embarque negociable, una persona a quien la factura esté debidamente negociada puede mantener al depositario de acuerdo con los términos originales.

§ 7-304. Cuentas de embarque en un juego.

(1) Excepto donde sea habitual en el transporte en el extranjero, un conocimiento de embarque no debe emitirse en un conjunto de partes. El emisor es responsable por los daños causados por la violación de esta subsección.

(2) Cuando un conocimiento de embarque es legalmente arrastrado en un conjunto de partes, cada una de las cuales está numerada y se expresa como válida solo si las mercancías no han sido entregadas en contra de cualquier otra parte, todas las partes constituyen una sola factura.

(3) Cuando un conocimiento de embarque se expide legalmente en un conjunto de partes y se negocian diferentes partes para diferentes personas, el título del titular al que se hace la primera debida negociación prevalece tanto en el documento como en los bienes, aunque cualquier el titular posterior puede haber recibido los bienes del transportista de buena fe y ha cumplido con la obligación del transportista por la entrega de su parte.

(4) Toda persona que negocie o transfiera una sola parte de un conocimiento de embarque en un juego, será responsable ante los titulares de esa parte como si fuera el conjunto completo.

(5) El bailee está obligado a entregar de acuerdo con la Parte 4 de este Artículo contra la primera parte presentada de un conocimiento de embarque legalmente dibujado en un conjunto. Dicha entrega descarga la obligación del depositario en toda la factura.

§ 7-305. Facturas de destino.

(1) En lugar de emitir un conocimiento de embarque al expedidor en el lugar de envío, el transportista puede, a solicitud del expedidor, procurar que la factura se expida en el destino o en cualquier otro lugar designado en la solicitud.

(2) A solicitud de cualquier persona con derecho en contra del transportista para controlar la mercancía mientras está en tránsito y en la entrega de cualquier conocimiento de embarque pendiente u otro recibo que cubra tales mercancías, el emisor puede procurar que se envíe una factura sustitutiva en cualquier lugar designado en la solicitud.

§ 7-306. Altered Bills of Lading.

Una alteración no autorizada o el relleno de un espacio en blanco en un conocimiento de embarque deja la cuenta ejecutable de acuerdo con su tenor original.

§ 7-307. Lien de Carrier.

(1) Un transportista tiene un gravamen sobre los bienes cubiertos por un conocimiento de embarque por cargos posteriores a la fecha de recepción de las mercancías para el almacenamiento o el transporte (incluidas las tarifas de estadía y terminal) y para los gastos necesarios para la conservación del incidente de mercancías a su transporte o razonablemente incurridos en su venta de conformidad con la ley. Pero en contra de un comprador por el valor de un conocimiento de embarque negociable, el gravamen de un transportista está limitado a los cargos establecidos en la factura o las tarifas aplicables, o si no se establecen cargos a un cargo razonable.

(2) Un derecho de retención para los cargos y gastos bajo la subsección (1) de los bienes que el transportista estaba obligado por ley a recibir para el transporte es efectivo contra el expedidor cualquier persona con derecho a las mercancías a menos que el transportista haya notificado que el expedidor carecía de autoridad para someter los bienes a tales cargos y gastos. Cualquier otro gravamen bajo la subsección (1) es efectivo contra el expedidor y cualquier persona que permitió que el baileador tuviera control o posesión de los bienes a menos que el transportista haya notificado que el baileador carecía de tal autoridad.

(3) Un transportista pierde su derecho de retención sobre cualquier mercancía que voluntariamente entregue o que se niega injustificadamente a entregar.

§ 7-308. Cumplimiento del embargo preventivo del transportista.

(1) El embargo de un transportista puede hacerse efectivo mediante la venta pública o privada de los bienes, en bloque o en parcelas, en cualquier momento o lugar y en cualquier término que sea comercialmente razonable, luego de notificar a todas las personas que sepan reclamar un interés en los bienes. Dicha notificación debe incluir una declaración del monto adeudado, la naturaleza de la venta propuesta y la hora y el lugar de cualquier venta pública. El hecho de que un precio mejor podría haberse obtenido mediante una venta en un momento diferente o en un método diferente al seleccionado por el transportista no es en sí mismo suficiente para establecer que la venta no se hizo de una manera comercialmente razonable. Si el transportista vende los bienes de la manera habitual en cualquier mercado reconocido para ellos o si vende al precio actual en dicho mercado en el momento de su venta o si se ha vendido de otro modo de conformidad con prácticas comercialmente razonables entre concesionarios del tipo de los bienes vendidos que ha vendido de una manera comercialmente razonable. Una venta de más bienes de los que aparentemente es necesario ofrecer para asegurar la satisfacción de la obligación no es comercialmente razonable excepto en los casos cubiertos por la oración anterior.

(2) Antes de cualquier venta de conformidad con esta sección, cualquier persona que reclame un derecho en los bienes puede pagar el monto necesario para satisfacer el embargo preventivo y los gastos razonables incurridos según esta sección. En ese caso, los productos no deben venderse, pero deben ser retenidos por el transportista sujeto a los términos de la factura y este Artículo.

(3) El transportista puede comprar en cualquier venta pública de conformidad con esta sección.

(4) El comprador, de buena fe, de los bienes vendidos para hacer cumplir el embargo preventivo de un transportista, libera los bienes de los derechos de las personas contra quienes el embargo fue válido, a pesar del incumplimiento por parte del transportista de los requisitos de esta sección.

(5) El transportista puede satisfacer su derecho de retención sobre el producto de cualquier venta de conformidad con esta sección, pero debe mantener el saldo, en su caso, para la entrega a pedido a cualquier persona a la que hubiera estado obligado a entregar los bienes .

(6) Los derechos provistos por esta sección serán adicionales a todos los demás derechos permitidos por la ley a un acreedor contra su deudor.

(7) El embargo de un transportista puede hacerse cumplir de acuerdo con la subsección (1) o el procedimiento establecido en la subsección (2) de la Sección 7-210 .

(8) El transportista es responsable de los daños causados por el incumplimiento de los requisitos para la venta bajo esta sección y en caso de violación deliberada es responsable de la conversión.

§ 7-309. Obligación de cuidar; Limitación contractual de la responsabilidad del transportista.

(1) Un transportista que emite un conocimiento de embarque ya sea negociable o no negociable debe ejercer el grado de cuidado en relación con los bienes que un hombre razonablemente cuidadoso ejercerá en circunstancias similares. Esta subsección no deroga ni modifica ninguna ley o estado de derecho que imponga responsabilidad a un transportista común por daños no causados por su negligencia.

(2) Los daños pueden estar limitados por una disposición de que la responsabilidad del transportista no excederá un valor establecido en el documento si las tarifas del transportista dependen del valor y el expedidor por la tarifa del transportista tiene la oportunidad de declarar un valor mayor o un valor según lo provisto legalmente en la tarifa, o cuando no se presente ninguna tarifa, de lo contrario se le informa de tal oportunidad; pero dicha limitación no es efectiva con respecto a la responsabilidad del transportista por la conversión a su propio uso.

(3) Las disposiciones razonables en cuanto a la hora y la forma de presentar reclamaciones e iniciar acciones basadas en el envío pueden incluirse en un conocimiento de embarque o tarifa.

§ 7-401. Irregularidades en Emisión de Recibo o Factura o Conducta del Emisor.

Las obligaciones impuestas por este Artículo a un emisor se aplican a un documento de título, independientemente del hecho de que

- (a) el documento puede no cumplir con los requisitos de este Artículo o de cualquier otra ley o regulación con respecto a su emisión, forma o contenido; o
- (b) el emisor puede haber violado las leyes que regulan la conducta de su negocio; o
- (c) los bienes cubiertos por el documento eran propiedad del depositario en el momento en que se emitió el documento; o

- (d) la persona que emite el documento no está dentro de la definición de almacenista si pretende ser un recibo de almacén.

§ 7-402. Recibo o factura duplicados; Emisión excesiva.

Ni un duplicado ni ningún otro documento de título que pretenda cubrir bienes ya representados por un documento pendiente del mismo emisor confiere algún derecho sobre los bienes, excepto como se estipula en el caso de las facturas en un conjunto, sobreasignación de documentos para bienes fungibles y sustitutos por documentos perdidos, robados o destruidos. Sin embargo, el emisor es responsable de los daños causados por su exceso o la falta de identificación de un documento duplicado como tal por una notable notación en su cara.

§ 7-403. Obligación del almacenista o del transportista a entregar; Excusa.

(1) El concurante debe entregar los bienes a una persona con derecho bajo el documento que cumpla con los incisos (2) y (3), a menos y en la medida en que el concursante establezca cualquiera de los siguientes:

- (a) la entrega de los bienes a una persona cuyo recibo era legítimo frente al reclamante;
- (b) daño o demora, pérdida o destrucción de los bienes para los cuales el depositario no es responsable [, pero la carga de establecer la negligencia en tales casos es de la persona con derecho bajo el documento];
 - **Nota:** *Los paréntesis en (1) (b) indican que las promulgaciones de estado pueden diferir en este punto sin un daño grave al principio de uniformidad.*
- (c) venta previa u otra disposición de los bienes en el cumplimiento legal de un gravamen o en la terminación legal de almacenamiento del almacenista ;
- (d) el ejercicio por un vendedor de su derecho a detener la entrega de conformidad con las disposiciones del Artículo sobre Ventas (Sección 2-705);
- (e) una desviación, nueva asignación u otra disposición de conformidad con las disposiciones de este Artículo (Sección 7-303) o la tarifa que regula dicho derecho;
- (f) liberación, satisfacción o cualquier otro hecho que ofrezca una defensa personal contra el reclamante;
- (g) cualquier otra excusa legal.

(2) La persona que reclame los bienes cubiertos por un documento de título debe satisfacer la del depositario gravamen en el que el comodatario lo solicite o cuando el depositario está prohibido por la ley de la entrega de la mercancía hasta que se paguen los cargos.

(3) A menos que la persona reclamante sea una persona contra quien el documento no confiera ningún derecho bajo la Sec. 7-503 (1) , debe entregar por cancelación o anotación de entregas parciales cualquier documento negociable pendiente que cubra los bienes , y el depositario debe cancelar el documento o notar notoriamente la entrega parcial del mismo o ser responsable ante cualquier persona a quien el documento sea debidamente negociado

(4) "titulado bajo el documento_7-403 "> **Persona titulada bajo el documento** " significa poseedor en el caso de un documento negociable, o la persona a quien se debe hacer la entrega por los términos o de acuerdo con las instrucciones por escrito bajo un documento no negociable.

§ 7-404. Sin responsabilidad por la entrega de buena fe en virtud de recibo o factura.

Un almacén general de depósito que de buena fe incluido el cumplimiento de los estándares comerciales razonables ha recibido los bienes y entregados o disponer de otro modo de ellos de acuerdo con los términos del documento de título o de conformidad con el presente artículo no se hace responsable del mismo. Esta regla se aplica incluso si la persona de quien recibió los bienes no tenía autoridad para obtener el documento o para disponer de los bienes y aunque la persona a quien entregó los bienes no tenía autoridad para recibirlas.

§ 7-501. Forma de negociación y requisitos de "debida negociación".

(1) Un documento negociable de título que se ejecuta al orden de una persona nombrada se negocia mediante su endoso y entrega. Después de su endoso en blanco o al portador cualquier persona puede negociarlo por entrega solo.

(2) (a) Un documento de título negociable también se negocia por entrega solo cuando por sus términos originales corre al portador.

- (b) Cuando se le entrega un documento que se ejecuta al orden de una persona nombrada, el efecto es el mismo que si el documento hubiera sido negociado.

(3) La negociación de un documento de título negociable después de haber sido endosado a una persona específica requiere el endoso por parte del inquilino especial así como la entrega.

(4) Un documento de título negociable se "negocia debidamente" cuando se negocia de la manera indicada en esta sección a un titular que lo adquiere de buena fe sin notificación de defensa o reclamación por parte de una persona y por valor, a menos que se establezca que la negociación no está en el curso regular de negocios o financiamiento o implica recibir el documento en liquidación o pago de una obligación de dinero.

(5) El endoso de un documento no negociable no lo hace negociable ni se agrega a los derechos del cesionario.

(6) La designación en una factura negociable de una persona a la que se notificará la llegada de la mercancía no limita la negociabilidad de la factura ni constituye una notificación al comprador de la misma de ningún interés de dicha persona en la mercancía.

§ 7-502. Derechos adquiridos por la debida negociación.

(1) Sujeto a la siguiente sección y a las disposiciones de la Sección 7-205 sobre bienes fungibles , un tenedor a quien un documento negociable de título ha sido debidamente negociado adquiere por ello:

- (a) título del documento ;
- (b) título de los bienes ;
- (c) todos los derechos derivados de la ley de agencia o estoppel, incluidos los derechos sobre los bienes entregados al vendedor luego de la emisión del documento ; y
- (d) la obligación directa del emisor de retener o entregar los bienes de acuerdo con los términos del documento sin ninguna defensa o reclamo por parte de él, excepto los que surjan según los términos del documento o bajo este Artículo. En el caso de una orden de entrega, la obligación del depositario se acumula solo a partir de la aceptación y la obligación adquirida por el tenedor es que el emisor y cualquier endosante procurarán la aceptación del depositario.

(2) Sujeto a la siguiente sección, el título y los derechos así adquiridos no son derrotados por ningún paro de los bienes representados por el documento o por la entrega de dichos bienes por

el depositario , y no están deteriorados a pesar de que la negociación o cualquier negociación previa constituida un incumplimiento del deber o incluso si una persona ha sido privada de la posesión del documento por tergiversación, fraude, accidente, error, coacción, pérdida, robo o conversión, o incluso si una venta anterior u otra transferencia de los bienes o documentos ha sido hecho a una tercera persona

§ 7-503. Documento de título de bienes vencidos en ciertos casos.

(1) Un documento de título no confiere ningún derecho en bienes contra una persona que antes de la emisión del documento tenía un interés legal o una garantía real perfeccionada en ellos y que ninguno de los dos

- (a) entregados o encomendados o cualquier documento de título que los cubra al acreedor o su representante con autoridad real o aparente para enviar, almacenar o vender o con el poder para obtener la entrega de conformidad con este Artículo (Sección 7-403) o con poder de disposición bajo esta Ley (Secciones 2-403 y 9-307) u otra ley o estado de derecho; ni
- (b) aceptó la adquisición por parte del albacea o su nominado de cualquier documento de título.

(2) El título de los bienes basado en una orden de entrega no aceptada está sujeto a los derechos de cualquier persona a quien se haya negociado debidamente un recibo de depósito negociable o un conocimiento de embarque que cubra los bienes. Dicho título puede ser vencido en la siguiente sección en la misma medida que los derechos del emisor o un cesionario del emisor.

(3) El título de los bienes basados en un conocimiento de embarque emitido a un transitario está sujeto a los derechos de cualquier persona a quien se negocie debidamente un proyecto de ley emitido por el transitario; pero la entrega por parte del transportista de acuerdo con la Parte 4 de este Artículo de conformidad con su propio conocimiento de embarque, descarga la obligación del transportista de entregar.

§ 7-504. Derechos adquiridos en ausencia de debida negociación; Efecto de desvío; Detención de entrega del vendedor.

(1) El cesionario de un documento , ya sea negociable o no negociable, a quien se le entregó el documento pero no se negoció debidamente, adquiere el título y los derechos que su cedente tenía o tenía autoridad real para transmitir.

(2) En el caso de un no negociable documento , hasta, pero no después de que el depositario reciba la notificación de la transferencia, los derechos del cesionario pueden ser vencidos

- (a) por aquellos acreedores del cedente que podrían tratar la venta como nula bajo la Sección 2-402 ; o
- (b) por un comprador del cedente en el curso normal de sus negocios si el depositario ha entregado los bienes al comprador o recibido la notificación de sus derechos; o
- (c) en contra del jugador por tratos de buena fe del jugador con el transferidor.

(3) Un desvío u otro cambio de las instrucciones de envío por el expedidor en un proyecto de ley no negociable conocimiento de embarque que hace que el depositario no entregar a los consignatarios derrota título del consignatario de las mercancías que hayan sido entregados a un comprador en el curso ordinario de negocios y, en cualquier caso, derrota los derechos del consignatario contra el bailee.

(4) La entrega de conformidad con un documento no negociable puede ser detenida por un vendedor bajo la Sección 2-705, y sujeto al requisito de notificación debida que se proporciona. Un vendedor que cumpla con las instrucciones del vendedor tiene derecho a ser indemnizado por el vendedor contra cualquier pérdida o gasto resultante.

§ 7-505. Indorser no es un garante para otras partes.

El endoso de un documento de título emitido por un bailee no hace que el inquilino sea responsable de ningún incumplimiento por parte del bailee o de los inquilinos anteriores.

§ 7-506. Entrega sin endoso: derecho a obligar el endoso.

El cessionario de un documento de título negociable tiene un derecho específicamente exigible para que su cedente proporcione cualquier endoso necesario, pero la transferencia se convierte en una negociación solo a partir del momento en que se proporciona el endoso.

§ 7-507. Garantías sobre negociación o transferencia de recibo o factura.

Cuando una persona negocia o transfiere un documento de título por otro valor que no sea un simple intermediario en la siguiente sección, entonces, a menos que se acuerde lo contrario, garantiza a su comprador inmediato solo además de cualquier garantía hecha en la venta de la mercancía

- (a) que el documento es genuino; y
- (b) que no tiene conocimiento de ningún hecho que pueda perjudicar su validez o valor; y
- (c) que su negociación o transferencia es legítima y totalmente efectiva con respecto al título del documento y los bienes que representa.

§ 7-508. Garantías de recolección bancaria en cuanto a documentos.

Un banco recaudador u otro intermediario que se sepa que se le ha confiado documentos en nombre de otro o con la recopilación de un borrador u otro reclamo contra la entrega de documentos garantiza mediante dicha entrega de los documentos solo su propia buena fe y autoridad. Esta regla se aplica aun cuando el intermediario haya comprado o hecho anticipos contra el reclamo o el borrador que se debe recolectar.

§ 7-509. Recibo o Factura: Cuando se Cumple Adecuadamente con el Contrato Comercial.

La cuestión de si un documento es adecuado para cumplir con las obligaciones de un contrato de venta o las condiciones de un crédito se rige por los artículos sobre ventas (artículo 2) y las cartas de crédito (artículo 5).

§ 7-601. Documentos perdidos y perdidos.

(1) Si un documento se perdió, fue robado o destruido, un tribunal puede ordenar la entrega de la mercancía o la emisión de un documento sustituto y el depositario puede, sin responsabilidad, cumplir con dicha orden. Si el documento es negociable, el reclamante debe publicar la seguridad aprobada por el tribunal para indemnizar a cualquier persona que pueda sufrir una pérdida como resultado de la no renuncia del documento. Si el documento no es negociable, tal seguridad puede ser requerida a discreción del tribunal. El tribunal también puede, a su discreción, ordenar el pago de los costos razonables del defensor y los honorarios de los abogados.

(2) Un almacén general de depósito que, sin orden judicial entrega de bienes a una persona que reclama en virtud de un faltante negociable documento está sujeta a ninguna persona lesionada

por lo tanto, y si la entrega no es de buena fe se convierte en responsable de la conversión. La entrega de buena fe no es una conversión si se realiza de acuerdo con una clasificación o arancel archivado o, cuando no se presenta clasificación o arancel, si el reclamante coloca la seguridad con el embalse en una cantidad al menos doble del valor de los bienes en el momento de Publicar para indemnizar a cualquier persona lesionada por la entrega que presente una notificación de reclamo dentro de un año después de la entrega.

§ 7-602. Adjunto de productos cubiertos por un documento negociable.

Excepto cuando el [documento](#) fue emitido originalmente a la entrega de los [bienes](#) por una persona que no tenía poder para disponer de ellos, ningún derecho de retención otorga en virtud de un proceso judicial a bienes en posesión de un [fideicomiso](#) para el cual un documento de título negociable es sobresaliente a menos que el documento se entregue por primera vez al banquero o su negociación prohibida, y el banquero no será obligado a entregar los bienes de conformidad con el proceso hasta que el documento sea entregado a él o confiscado por el tribunal. Quien compra el documento por valor sin previo aviso del proceso o mandato judicial se libera del gravamen impuesto por el proceso judicial.

§ 7-603. Demandas en conflicto; Intercalador

Si más de una persona reclama el título o la posesión de los [bienes](#) , el [consulado](#) se excusará de la entrega hasta que haya tenido un tiempo razonable para determinar la validez de los reclamos adversos o para interponer una acción que obligue a todos los reclamantes a interponer y puede obligar a tal interlocutor , ya sea al defender una acción por no entrega de los bienes, o por acción original, según corresponda.

CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME - ARTÍCULO 8

VALORES DE INVERSIÓN (revisión de 1977)

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 por The American Law Institute y la Conferencia Nacional de Comisionados sobre leyes estatales uniformes; reproducido, publicado y distribuido con el permiso del Consejo Editorial Permanente para el Código Comercial Uniforme con fines limitados de estudio, enseñanza e investigación académica.

PARTE 1. TÍTULO CORTO Y ASUNTOS GENERALES

PARTE 2. PROBLEMA - EMISOR.

PARTE 3. TRANSFERENCIA

PARTE 4. REGISTRO

PARTE 1. TÍTULO CORTO Y ASUNTOS GENERALES

- [§ 8-101.](#) Título corto.
- [§ 8-102.](#) Definiciones e índice de definiciones.
- [§ 8-103.](#) Gravamen del emisor.
- [§ 8-104.](#) Efecto de Overissue; "Emisión excesiva".
- [§ 8-105.](#) Valores Certificados Negociables; Declaraciones e instrucciones no negociables; Presunciones
- [§ 8-106.](#) Aplicabilidad.
- [§ 8-107.](#) Valores transferibles; Acción por el precio.
- [§ 8-108.](#) Registro de promesa y liberación de valores no certificados.

PARTE 2. PROBLEMA - EMISOR.

- [§ 8-201.](#) "Editor".
- [§ 8-202.](#) Responsabilidad y defensa del emisor; Aviso de Defecto o Defensa.
- [§ 8-203.](#) Estancamiento como Aviso de Defectos o Defensas.
- [§ 8-204.](#) Efecto de las restricciones del emisor en la transferencia.
- [§ 8-205.](#) Efecto de la firma no autorizada sobre la seguridad certificada o la declaración de transacción inicial.
- [§ 8-206.](#) Finalización o modificación de la seguridad certificada o declaración de transacción inicial.
- [§ 8-207.](#) Derechos y deberes del emisor con respecto a los propietarios registrados y las promesas registradas.
- [§ 8-208.](#) Efecto de la firma del fideicomisario autenticador, registrador o agente de transferencia.

PARTE 3. TRANSFERENCIA

- [§ 8-301.](#) Derechos adquiridos por el comprador.

- § 8-302. "Comprador Bona Fide"; "Reclamación adversa"; Título adquirido por el comprador de Bona Fide.
- § 8-303. "Corredor".
- § 8-304. Aviso al Comprador de Reclamos Adversos.
- § 8-305. Estancamiento como aviso de reclamaciones adversas.
- § 8-306. Garantías de Presentación y Transferencia de Valores Certificados; Garantías de los originadores de instrucciones.
- § 8-307. Efecto de la entrega sin endoso; Derecho a obligar el endoso.
- § 8-308. Enhorabuena; Instrucciones.
- § 8-309. Efecto del endoso sin entrega.
- § 8-310. Endoso de la seguridad certificada en el formulario del portador.
- § 8-311. Efecto del endoso o instrucción no autorizados.
- § 8-312. Efecto de la firma de garantía, el endoso o la instrucción.
- § 8-313. Cuando se produce la transferencia al comprador; Intermediario financiero como comprador de Bona Fide; "Intermediario financiero".
- § 8-314. Deber de transferir, cuando se complete.
- § 8-315. Acción contra el cesionario basado en una transferencia incorrecta.
- § 8-316. Derecho del Comprador a los requisitos para el registro de transferencia, promesa o publicación en los libros.
- § 8-317. Derechos de los acreedores.
- § 8-318. Sin conversión por buena fe.
- § 8-319. Ley contra el Fraude.
- § 8-320. Transferencia o compromiso dentro del sistema central de depósito.
- § 8-321. Aplicabilidad, adjunto, perfección y terminación de intereses de seguridad.

PARTE 4. REGISTRO

- § 8-401. Deber del emisor para registrar la transferencia, el compromiso o la liberación.
- § 8-402. Aseguramiento de que los endosos e instrucciones son efectivos.
- § 8-403. Obligación del emisor en cuanto a las reclamaciones adversas.
- § 8-404. Responsabilidad y no responsabilidad por el registro.
- § 8-405. Perdidos, Destruídos y Robados Valores Certificados.
- § 8-406. Deber de autenticación del administrador, agente de transferencia o registrador.
- § 8-407. Intercambiabilidad de valores.
- § 8-408. Declaraciones de valores no certificados.

§ 8-101. Título corto.

Este Artículo será conocido y podrá ser citado como Código Comercial Uniforme-Títulos de Inversión.

§ 8-102. Definiciones e índice de definiciones.

(1) En este artículo, a menos que el contexto requiera lo contrario:

- (a) Una "**garantía certificada**" es una participación, participación u otro interés en propiedad de una empresa o del emisor o una obligación del emisor que es
 - (i) representado por un instrumento emitido en portador o en forma registrada ;
 - (ii) de un tipo comúnmente negociado en bolsas de valores o mercados o comúnmente reconocido en cualquier área en la cual se emite o se negocia como un medio de inversión; y
 - (iii) cualquiera de una clase o serie o por sus términos divisibles en una clase o serie de acciones, participaciones, intereses u obligaciones.
- (b) Un "**sin certificado de seguridad**" es una acción, participación u otro interés en propiedad o una empresa del emisor o la obligación del emisor que es
 - (i) no está representado por un instrumento y cuya transferencia se registra en los libros mantenidos a tal efecto por o en nombre del emisor ;
 - (ii) de un tipo comúnmente negociado en bolsas de valores o mercados; y
 - (iii) cualquiera de una clase o serie o por sus términos divisibles en una clase o serie de acciones, participaciones, intereses u obligaciones.
- (c) Una "**seguridad**" es una garantía certificada o no certificada . Si una garantía está certificada, los términos "seguridad" y "seguridad certificada" pueden significar ya sea el interés intangible, el instrumento que representa ese interés o ambos, según lo requiera el contexto. Una escritura que es una garantía certificada se rige por este Artículo y no por el Artículo 3, aunque también cumple con los requisitos de ese Artículo. Este artículo no se aplica al dinero. Si una garantía certificada ha sido retenida o entregada al emisor o su agente de transferencia por razones que no sean el registro de la transferencia, otro propósito temporal, el pago, el intercambio o la adquisición por parte del emisor, dicha garantía se tratará como una garantía no certificada a los efectos de este Artículo.
- (d) Una garantía certificada está en "**forma registrada**" si
 - (i) especifica a una persona con derecho a la seguridad o los derechos que representa; y
 - (ii) su transferencia puede registrarse en los libros mantenidos a tal efecto por o en nombre del emisor , o la garantía así lo establece.
- (e) Una garantía certificada está en "**forma de portador**" si se dirige al portador de acuerdo con sus términos y no por cualquier endoso.

(2) Un "**comprador subsiguiente**" es una persona que toma otro que no sea el original.

(3) Una "**corporación de compensación**" es una corporación registrada como una "agencia de compensación" según las leyes federales de valores o una corporación:

- (a) al menos el 90 por ciento de su capital social está en manos de o para una o más organizaciones, ninguna de las cuales, además de una bolsa o asociación nacional de valores, posee más del 20 por ciento del capital social de la corporación y cada una de que es
 - (i) sujeto a supervisión o regulación de conformidad con las disposiciones de las leyes bancarias federales o estatales o las leyes de seguros estatales,
 - (ii) un corredor o distribuidor o compañía de inversión registrada bajo las leyes federales de valores, o
 - (iii) un intercambio nacional de valores o asociación registrada bajo las leyes federales de valores; y
- (b) cualquier stock de capital restante del que sean titulares las personas que lo hayan comprado en el momento de su toma de posesión o antes de su toma de posesión como directores de la corporación y que hayan comprado solo el capital social necesario para permitirles calificar como directores

(4) Un " **banco custodio** " es un banco o compañía fiduciaria supervisado y examinado por una autoridad estatal o federal que supervisa los bancos y actúa como custodio de una corporación de compensación .

(5) Otras definiciones que se aplican a este Artículo o a Partes específicas del mismo y las secciones en las que aparecen son:

- " **Demanda adversa** ". Sección [8-302](#) .
- " **Comprador bona fide** ". Sección [8-302](#) .
- " **Broker** ". Sección [8-303](#) .
- " **Deudor** ". Sección [9-105](#) .
- " **Intermediario financiero** ". Sección [8-313](#) .
- " **Garantía de la firma** ". Sección [8-402](#) .
- " **Declaración de transacción inicial** ". Sección [8-408](#) .
- " **Instrucción** ". Sección [8-308](#) .
- " **Banco intermediario** ". Sección [4-105](#) .
- " **Emisor** ". Sección [8-201](#) .
- " **Overissue** ". Sección [8-104](#) .
- " **Parte asegurada** ". Sección [9-105](#) .
- " **Acuerdo de seguridad** ". Sección [9-105](#) .

(6) Además, el Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción e interpretación aplicables a lo largo de este Artículo.

Según fue enmendado en 1962, 1973 y 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-103. Gravamen del emisor.

Un gravamen sobre una garantía a favor de un emisor del mismo es válido contra un comprador solo si:

- (a) la seguridad está certificada y el derecho del emisor al embargo se hace notar visiblemente sobre el mismo; o
- (b) la garantía no está certificada y una notación del derecho del emisor al embargo está contenida en la declaración de la transacción inicial enviada al comprador o, si su interés se transfiere a él que no sea mediante el registro de la transferencia, la promesa o la liberación , la declaración de transacción inicial enviada al propietario registrado o al acreedor registrado.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-104. Efecto de Overissue; "Emisión excesiva".

(1) Las disposiciones de este Artículo que validan una garantía o obligan a su emisión o reemisión no se aplican en la medida en que la validación, la emisión o la reedición darán lugar a una emisión excesiva ; pero si:

- (a) una garantía idéntica que no constituya un sobreembolso esté razonablemente disponible para la compra, la persona con derecho a emitir o validar puede obligar al emisor a comprar la garantía para él y entregar una garantía certificada o registrar la transferencia de un certificado no certificado seguridad para él, contra la entrega de cualquier seguridad certificada que posea; o
- (b) una garantía no está disponible para la compra, la persona con derecho a emitir o validar puede recuperar del emisor el precio que él o el último comprador por el valor pagado por ella con intereses a partir de la fecha de su demanda.

(2) "Overissue "significa la emisión de valores en exceso de la cantidad que el emisor tiene poder corporativo para emitir.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-105. Valores Certificados Negociables; Declaraciones e instrucciones no negociables; Presunciones

- (1) Los valores certificados que se rigen por este Artículo son instrumentos negociables.
- (2) Los estados de cuenta (Sección 8-408), avisos o similares, enviados por el emisor de valores no certificados e instrucciones (Sección 8-308) no son instrumentos negociables ni valores certificados.
- (3) En cualquier acción sobre una seguridad :
 - (a) a menos que se deniegue específicamente en los alegatos , se admite cada firma en una garantía certificada , en un endoso necesario, en una declaración de transacción inicial o en una instrucción;

- (b) si la eficacia de una firma se pone en cuestión, la carga de establecerla corresponde a la parte que reclama bajo la firma, pero se presume que la firma es genuina o autorizada;
- (c) si las firmas en una garantía certificada son admitidas o establecidas, la producción de la garantía faculta al titular para recuperarla a menos que el demandado establezca una defensa o un defecto que vaya a la validez de la garantía;
- (d) si se admiten o establecen firmas en una declaración de transacción inicial, se presume que los hechos declarados en el estado de cuenta son verdaderos a partir del momento de su emisión; y
- (e) después de que se demuestre que existe una defensa o un defecto, el demandante tiene la responsabilidad de establecer que él o alguna persona bajo quien él alega es una persona contra la cual la defensa o defecto es ineficaz (Sección 8-202).

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-106. Aplicabilidad.

La ley (incluidas las reglas de conflicto de leyes) de la jurisdicción de la organización del emisor regula la validez de una garantía , la efectividad del registro por parte del emisor y los derechos y deberes del emisor con respecto a:

- (a) registro de la transferencia de una garantía certificada ;
- (b) registro de transferencia, prenda o liberación de una garantía no certificada ; y
- (c) envío de estados de títulos no certificados.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-107. Valores transferibles; Acción por el precio.

(1) A menos que se acuerde lo contrario y esté sujeto a cualquier ley o regulación aplicable respecto a las ventas cortas, una persona obligada a transferir valores puede transferir cualquier título certificado de la emisión especificada en forma de portador o registrado a nombre del cesionario o endosado a él o en blanco, o puede transferir una garantía equivalente no certificada al cesionario o a una persona designada por el cesionario.

(2) Si el comprador no paga el precio según se vence en virtud de un contrato de venta, el vendedor puede recuperar el precio de:

- (a) valores certificados aceptados por el comprador;
- (b) valores no certificados que han sido transferidos al comprador o a una persona designada por el comprador; y
- (c) otros valores si los esfuerzos por su reventa serían indebidamente gravosos o si no hay un mercado disponible para su reventa.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-108. Registro de promesa y liberación de valores no certificados.

Una garantía sobre el valor no certificado puede evidenciarse mediante el registro de la promesa al asegurado o a una persona designada por él. No puede haber más de un compromiso registrado de una garantía no certificada en cualquier momento. El titular registrado de una garantía no certificada es la persona en cuyo nombre se registra la garantía, incluso si la garantía está sujeta a una promesa registrada. Los derechos de un acreedor registrado de una garantía no certificada bajo este Artículo terminan por el registro de la publicación.

Como se agregó en 1977.

Vea el Apéndice I para material relacionado con la adopción de esta sección en 1977.

§ 8-201. "Editor".

(1) Con respecto a las obligaciones o defensas de una garantía, el " **emisor** " incluye a una persona que:

- (a) coloca o autoriza la colocación de su nombre en una garantía certificada (que no sea como autenticador fiduciario, registrador, agente de transferencia o similar) para evidenciar que representa una participación, participación u otro interés en su propiedad o en un empresa o para demostrar su deber de cumplir una obligación representada por la seguridad certificada;
- (b) crea acciones, participaciones u otros intereses en su propiedad o en una empresa o asume obligaciones, cuyas acciones, participaciones, intereses u obligaciones son valores no certificados;
- (c) crea directa o indirectamente intereses fraccionarios en sus derechos o propiedad, cuyos intereses fraccionarios están representados por valores certificados; o
- (d) se hace responsable por o en lugar de cualquier otra persona que se describa como emisor en esta sección.

(2) En lo que respecta a las obligaciones en o defensas a una seguridad, un garante es un emisor en la medida de su garantía, si es o no su obligación está indicada en un valor con certificado en las declaraciones de valores desmaterializados enviada conforme a la Sección 8-408.

(3) Con respecto al registro de transferencia, prenda o liberación (Parte 4 de este Artículo), " **emisor** " significa una persona en cuyo nombre se mantienen los libros de transferencia.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-202. Responsabilidad y defensa del emisor; Aviso de Defecto o Defensa.

(1) Incluso contra un comprador por su valor y sin previo aviso, los términos de una garantía incluyen:

- (a) si la seguridad está certificada, las indicadas en la garantía;
- (b) si la garantía no está certificada, los contenidos en la declaración de la transacción inicial enviados a dicho comprador o, si su interés se transfiere a él que no sea mediante

el registro de transferencia, prenda o liberación, la declaración de transacción inicial enviada al propietario registrado o compromiso registrado; y

- (c) los que formaron parte de la garantía por referencia, en la garantía certificada o en la declaración de la transacción inicial, a otro instrumento, contrato de fideicomiso o documento oa una constitución, estatuto, ordenanza, regla, reglamento, orden o similar, a en la medida en que los términos mencionados no entren en conflicto con los términos establecidos en la garantía certificada o que figuran en el extracto. Una referencia bajo este párrafo no carga por sí misma a un comprador por su valor con la notificación de un defecto que va a la validez de la garantía, a pesar de que la seguridad o declaración certificada expresamente declara que una persona que la acepta admite una notificación.

(2) Una garantía certificada en manos de un comprador por valor o una garantía no certificada en relación con la cual un resumen de la transacción inicial ha sido enviado a un comprador por valor, que no sea una garantía emitida por un gobierno o agencia o unidad gubernamental, aunque emitido con un defecto que va a su validez, es válido con respecto al comprador si está sin aviso del defecto particular a menos que el defecto implique una violación de las disposiciones constitucionales, en cuyo caso la seguridad es válida con respecto a un comprador posterior por valor y sin aviso del defecto. Esta subsección se aplica a un emisor es decir, una agencia o unidad gubernamental o gubernamental solo si ha habido un cumplimiento sustancial con los requisitos legales que rigen la emisión o si el emisor ha recibido una consideración sustancial por la emisión en su conjunto o por la seguridad particular y el propósito declarado de la emisión es aquel en el que el emisor tiene poder para pedir prestado dinero o emitir el valor.

(3) Excepto como se estipula en el caso de ciertas firmas no autorizadas (Sección 8-205), la falta de autenticidad de una garantía certificada o una declaración de transacción inicial es una defensa completa, incluso contra un comprador por su valor y sin previo aviso.

(4) Todas las demás defensas del emisor de una garantía certificada o no certificada , incluida la entrega no condicional y la entrega condicional de una garantía certificada , son ineficaces contra un comprador por valor que haya tomado sin previo aviso de la defensa particular.

(5) Nada en esta sección se interpretará como que afecta el derecho de una parte a un contrato de "cuándo, como y si se emitió" o "cuando se distribuye" para cancelar el contrato en el caso de un cambio sustancial en el carácter de la la seguridad que es el objeto del contrato o en el plan o arreglo según el cual la garantía se emitirá o distribuirá.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-203. Estancamiento como Aviso de Defectos o Defensas.

(1) Despues de un acto o evento que crea un derecho a la ejecución inmediata de la obligación principal representada por una garantía certificada o que establece una fecha en la cual el valor se presentará o se entregará para su canje o canje, se cargará a un comprador con notificación de cualquier defecto en su emisión o defensa del emisor si:

- (a) el acto o evento es uno que requiere el pago de dinero, la entrega de valores certificados, el registro de la transferencia de valores no certificados, o cualquiera de estos en la presentación o entrega de la garantía certificada , los fondos o valores están

disponibles en la fecha establecida para el pago o cambio, y toma la garantía más de un año después de esa fecha; y

- (b) el acto o evento no está cubierto por el párrafo (a) y toma la garantía más de 2 años después de la fecha establecida para la entrega o la presentación o la fecha en que venció el rendimiento.

(2) Una llamada que ha sido revocada no está dentro de la subsección (1).

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-204. Efecto de las restricciones del emisor en la transferencia.

Una restricción en la transferencia de una garantía impuesta por el emisor, incluso si es legal, es ineficaz contra cualquier persona sin conocimiento real de ella a menos que:

- (a) la seguridad está certificada y la restricción se observa de manera conspicua; o
- (b) la seguridad no está certificada y una notación de la restricción está contenida en la declaración de la transacción inicial enviada a la persona o, si su interés se transfiere a él que no sea mediante el registro de la transferencia, la promesa o la liberación, se envía la declaración de transacción inicial al propietario registrado o al acreedor registrado.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-205. Efecto de la firma no autorizada sobre la seguridad certificada o la declaración de transacción inicial.

Una firma no autorizada colocada en una garantía certificada antes o en el transcurso de la emisión o colocada en una declaración de transacción inicial no es efectiva, pero la firma es efectiva a favor de un comprador por el valor de la garantía certificada o un comprador por el valor de una certificación no certificada seguridad a quien se envió la declaración de transacción inicial, si el comprador está sin aviso de la falta de autoridad y la firma ha sido realizada por:

- (a) un fiduciario de autenticación, registrador, agente de transferencia u otra persona encargada por el emisor con la firma del título, valores similares, o declaraciones de transacción inicial o la preparación inmediata para la firma de cualquiera de ellos; o
- (b) un empleado del emisor, o de cualquiera de los anteriores, a quien se le ha confiado el manejo responsable de la declaración de seguridad o transacción inicial.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-206. Finalización o modificación de la seguridad certificada o declaración de transacción inicial.

(1) Si una garantía certificada contiene las firmas necesarias para su emisión o transferencia pero está incompleta en cualquier otro aspecto:

- (a) cualquier persona puede completarla llenando los espacios en blanco según lo autorizado; y

- (b) a pesar de que los espacios en blanco están llenos incorrectamente, la seguridad tal como se completó es ejecutable por un comprador que lo tomó por valor y sin previo aviso de la incorrección.

(2) Una garantía certificada completa que ha sido alterada incorrectamente, aunque fraudulentamente, sigue siendo exigible, pero solo de acuerdo con sus términos originales.

(3) Si una declaración de transacción inicial contiene las firmas necesarias para su validez, pero está incompleta en cualquier otro aspecto:

- (a) cualquier persona puede completarla llenando los espacios en blanco según lo autorizado; y
- (b) a pesar de que los espacios en blanco están llenos incorrectamente, la declaración como completada es efectiva a favor de la persona a quien se envía si compró la garantía a la que se hace referencia por valor y sin previo aviso de la incorrección.

(4) Una declaración de transacción inicial completa que ha sido alterada de forma incorrecta, aunque sea fraudulenta, es efectiva a favor de un comprador a quien se le envió, pero solo de acuerdo con sus términos originales.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-207. Derechos y deberes del emisor con respecto a los propietarios registrados y las promesas registradas.

(1) Antes de la presentación debida para el registro de la transferencia de una garantía certificada en forma registrada, el fideicomisario del emisor o del fideicomiso puede tratar al propietario registrado como la persona exclusivamente con derecho a voto, a recibir notificaciones y ejercer todos los derechos y poderes de un propietario

(2) Sujeto a lo dispuesto en los incisos (3), (4) y (6), el fideicomisario del emisor o fideicomisario puede tratar al titular registrado de una garantía no certificada como la persona exclusivamente con derecho a voto, a recibir notificaciones y, de lo contrario para ejercer todos los derechos y poderes de un propietario.

(3) El propietario registrado de una garantía no certificada que está sujeta a una promesa registrada no tiene derecho al registro de transferencia antes de la presentación debida al emisor de una instrucción de liberación. El ejercicio de los derechos de conversión con respecto a una garantía convertible no certificada es una transferencia en el sentido de esta sección.

(4) Con la presentación debida de una instrucción de transferencia del compromiso registrado de un título no certificado, el emisor deberá:

- (a) registre la transferencia de la garantía al nuevo propietario sin compromiso, si la instrucción especifica un nuevo propietario (que puede ser el acreedor registrado) y no especifica un acreedor;
- (b) registrar la transferencia de la garantía al nuevo propietario sujeto a los intereses del acreedor existente, si la instrucción especifica un nuevo propietario y el acreedor existente; o

- (c) registre la liberación del valor del compromiso existente y registre el compromiso del valor con el otro acreedor, si la instrucción especifica el propietario existente y otro acreedor.

(5) La continuidad de la perfección de una garantía mobiliaria no se rompe mediante el registro de transferencia bajo la subsección (4) (b) o mediante el registro de la liberación y prenda bajo la subsección (4) (c), si se asigna la garantía mobiliaria.

(6) Si un valor no certificado está sujeto a una promesa registrada:

- (a) cualquier valor no certificado emitido a cambio o distribuido con respecto a la garantía pignorada se registrará sujeto a la prenda;
- (b) cualquier valor certificado emitido a cambio o distribuido con respecto a la garantía pignorada se entregará al pledgee registrado; y
- (c) cualquier dinero pagado a cambio o en redención de una parte o la totalidad de la garantía se pagará al acreedor registrado.

(7) Nada en este Artículo se interpretará que afecta la responsabilidad del propietario registrado de una garantía por llamadas, evaluaciones o cosas por el estilo.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-208. Efecto de la firma del fideicomisario autenticador, registrador o agente de transferencia.

(1) Una persona que coloca su firma en un valor con certificado o una declaración de transacción inicial como fiduciario autenticación, registrador, agente de transferencia, o similares, garantiza a un comprador para el valor de la garantía de título o un comprador para el valor de un valor sin certificado a a quien se envió la declaración de transacción inicial, si el comprador está sin aviso del defecto particular, que:

- (a) la declaración certificada de seguridad o transacción inicial es genuina;
- (b) su propia participación en la emisión o registro de la transferencia, prenda o liberación de la garantía está dentro de su capacidad y dentro del alcance de la autoridad que recibió del emisor ; y
- (c) tiene motivos razonables para creer que la seguridad está en la forma y dentro del monto que el emisor está autorizado a emitir.

(2) A menos que se acuerde lo contrario, una persona al colocar su firma no asume la responsabilidad de la validez de la garantía en otros aspectos.

Según enmendada en 1962 y 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-301. Derechos adquiridos por el comprador.

(1) Al transferir una garantía a un comprador (Artículo 8-313), el comprador adquiere los derechos sobre la garantía que su cedente tenía o tenía autoridad real para transmitir, a menos que los derechos del comprador estén limitados por la Sección 8-302 (4) .

(2) Un cesionario de un interés limitado adquiere derechos solo en la medida de los intereses transferidos. La creación o la liberación de una garantía mobiliaria sobre un valor es la transferencia de un interés limitado en ese valor.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-302. "Comprador Bona Fide"; "Reclamación adversa"; Título adquirido por el comprador de Bona Fide.

(1) Un " **comprador de buena fe** " es un comprador por su valor de buena fe y sin previo aviso de cualquier reclamación adversa:

- (a) quien recibe la entrega de una garantía certificada en forma de portador o en forma registrada , emitida o endosada a él o en blanco;
- (b) a quien se registra en los libros del emisor la transferencia, promesa o liberación de un título no certificado ; o
- (c) a quien se transfiere una garantía de conformidad con las disposiciones del párrafo (c), (d) (i), o (g) de la Sección 8-313 (1) .

(2) "Demanda adversa " incluye una reclamación de que una transferencia fue o sería ilícita o que una persona adversa particular es el propietario o tiene un interés en la seguridad .

(3) Un comprador de buena fe además de adquirir los derechos de un comprador (Sección 8-301) también adquiere su interés en la seguridad sin ningún reclamo adverso.

(4) No obstante lo dispuesto en el Artículo 8-301 (1) , el cesionario de una seguridad certificada particular que haya sido parte en cualquier fraude o ilegalidad que afecte la seguridad o que, como tenedor anterior de dicha garantía certificada, haya notificado una reclamación adversa, no puede mejorar su posición tomando de un comprador de buena fe.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-303. "Corredor".

" **Corredor** " se refiere a una persona comprometida durante todo o parte de su tiempo en el negocio de comprar y vender valores, que actúa en la transacción en cuestión, compra una seguridad o vende una seguridad a un cliente. Nada en este Artículo determina la capacidad en que una persona actúa a los efectos de cualquier otro estatuto o norma a la que esté sujeta la persona.

§ 8-304. Aviso al Comprador de Reclamos Adversos.

(1) A un comprador (incluido un corredor para el vendedor o comprador, pero con exclusión de un banco intermediario) de una garantía certificada se le cobra una notificación de reclamaciones adversas si:

- (a) el valor , ya sea en el portador o en la forma registrada , ha sido endosado "para cobro" o "para entrega" o para cualquier otro propósito que no implique transferencia; o

- (b) la garantía está en forma de portador y tiene una declaración inequívoca de que es propiedad de una persona que no sea el cedente. La mera escritura de un nombre en una seguridad no es tal afirmación.

(2) Un comprador (incluyendo un corredor para el vendedor o comprador, pero que excluye un banco intermediario) a quien se registra la transferencia, prenda o la liberación de un título no certificado se cobra con una notificación de reclamaciones adversas en relación con las cuales el emisor tiene un acuerdo con la Sección 8-403 (4) en el momento del registro y que se anotan en la declaración de transacción inicial enviada al comprador o, si su interés se transfiere a él que no sea mediante el registro de la transferencia, la promesa o la liberación, Declaración de transacción enviada al propietario registrado o al acreedor registrado.

(3) El hecho de que el comprador (incluido un corredor para el vendedor o comprador) de una garantía certificada o no certificada haya notificado que la garantía se mantiene para un tercero o está registrada a nombre o endosada por un fiduciario no crea un deber de investigación sobre la legitimidad de la transferencia o una notificación constructiva de reclamos adversos. Sin embargo, si el comprador (excluyendo un banco intermediario) tiene conocimiento de que los ingresos se utilizan o de que la transacción es para beneficio individual del fiduciario o de cualquier otra forma en incumplimiento de deber, se acusa al comprador con notificación de reclamaciones adversas.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-305. Estancamiento como aviso de reclamaciones adversas.

Un acto o evento que crea un derecho a la ejecución inmediata de la obligación principal representada por una garantía certificada o establece una fecha en la cual un valor certificado debe presentarse o entregarse para su redención o canje no constituye en sí mismo ninguna notificación de reclamos adversos excepto en el caso de una transferencia:

- (a) después de un año a partir de cualquier fecha establecida para la presentación o entrega para canje o canje; o
- (b) después de 6 meses desde cualquier fecha establecida para el pago de dinero en contra de la presentación o entrega de la garantía si los fondos están disponibles para el pago en esa fecha.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-306. Garantías de Presentación y Transferencia de Valores Certificados; Garantías de los originadores de instrucciones.

(1) Una persona que presenta una garantía certificada para el registro de la transferencia o para el pago o el cambio garantiza al emisor que tiene derecho a la inscripción, el pago o el intercambio. Sin embargo, un comprador por valor y sin notificación de reclamos adversos que recibe una garantía nueva, reemitida o re-registrada en el registro de transferencia o recibe una declaración de transacción inicial que confirma el registro de la transferencia de una garantía equivalente no certificada a él, solo garantiza que no tiene conocimiento de ninguna firma no autorizada (Sección 8-311) en un endoso necesario.

(2) Una persona transfiriendo una garantía certificada a un comprador por valor garantiza solo que:

- (a) su transferencia es efectiva y legítima;
- (b) la seguridad es genuina y no ha sido alterada materialmente; y
- (c) no conoce ningún hecho que pueda perjudicar la validez de la garantía .

(3) Si una garantía certificada es entregada por un intermediario que se sabe que se le ha confiado la entrega de la garantía en nombre de otra o con la recolección de un borrador u otro reclamo contra la entrega, el intermediario por entrega garantiza solo su propia buena fe y autoridad, a pesar de que ha comprado o hecho anticipos contra el reclamo que se cobran contra la entrega.

(4) Un acreedor u otro tenedor por seguridad que reenvíe una garantía certificada recibida, o después del pago y por orden del deudor entrega esa garantía a un tercero, solo hace las garantías de un intermediario según la subsección (3).

(5) Una persona que origina una instrucción garantiza al emisor que:

- (a) él es una persona adecuada para originar la instrucción; y
- (b) en el momento en que se presente la instrucción al emisor , tendrá derecho a la inscripción de la transferencia, la promesa o la liberación.

(6) Una persona que origina una instrucción garantiza a cualquier persona que garantice especialmente su firma (subsección 8-312 (3)) que:

- (a) él es una persona adecuada para originar la instrucción; y
- (b) en el momento en que se presenta la instrucción al emisor
 - (i) tendrá derecho a la inscripción de transferencia, prenda o liberación; y
 - (ii) la transferencia, la promesa o la liberación solicitada en la instrucción serán registrados por el emisor sin gravámenes, intereses de seguridad , restricciones y reclamos que no sean los especificados en la instrucción.

(7) Una persona que origina una instrucción garantiza al comprador por su valor y a cualquier persona que garantice la instrucción (Sección 8-312 (6)) que:

- (a) él es una persona adecuada para originar la instrucción;
- (b) la seguridad no certificada a la que se hace referencia aquí es válida; y
- (c) en el momento en que se presenta la instrucción al emisor
 - (i) el cedente tendrá derecho al registro de transferencia, prenda o liberación;
 - (ii) el emisor registrará la transferencia, promesa o liberación solicitada en la instrucción, sin gravámenes, intereses de seguridad , restricciones y reclamos que no sean los especificados en la instrucción; y
 - (iii) la transferencia solicitada, la promesa o la liberación serán legítimos.

(8) Si un acreedor garantizado es el acreedor registrado o el titular registrado de un título no certificado , una persona que origina una instrucción de liberación o transferencia al deudor o, después del pago y por orden del deudor, una instrucción de transferencia a un tercero persona, garantiza al deudor o a la tercera persona solo que él es una persona adecuada para originar las instrucciones y, en el momento en que se presente la instrucción al emisor , el cedente será

admitido al registro de la liberación o transferencia. Si una instrucción de transferencia a una tercera persona que es un comprador por valor se origina por orden del deudor, el deudor otorga al comprador las garantías de los párrafos (b), (c) (ii) y (c) (iii) de subsección (7).

(9) Una persona que transfiere una garantía no certificada a un comprador por valor y no origina una instrucción en relación con la transferencia, justifica que:

- (a) su transferencia es efectiva y legítima; y
- (b) la seguridad no certificada es válida.

(10) Un corredor entrega a su cliente y al emisor y a un comprador las garantías aplicables provistas en esta sección y tiene los derechos y privilegios de un comprador según esta sección. Las garantías de y en favor del corredor, actuando como un agente, son adicionales a las garantías aplicables otorgadas por y en favor de su cliente.

Según enmendada en 1962 y 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-307. Efecto de la entrega sin endoso; Derecho a obligar el endoso.

Si una garantía certificada en forma registrada ha sido entregada a un comprador sin un endoso necesario, puede convertirse en un comprador de buena fe solo a partir del momento en que se proporciona el endoso; pero en contra del cedente, la transferencia se completa después de la entrega y el comprador tiene un derecho específicamente exigible para que se le proporcione el endoso necesario.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-308. Enhorabuena; Instrucciones.

(1) El endoso de una garantía certificada en forma registrada se realiza cuando una persona adecuada firma en ella o en un documento por separado una cesión o transferencia de la garantía la facultad de cederla o transferirla, o su firma está escrita sin más en el Atrás de la seguridad.

(2) Un endoso puede ser en blanco o especial. Un endoso en blanco incluye un endoso al portador. Un endoso especial especifica a quién se debe transferir la seguridad, o quién tiene el poder para transferirla. Un titular puede convertir un endoso en blanco en un endoso especial.

(3) Un endoso que pretende ser solo parte de una garantía certificada que representa unidades que el emisor desea que sean transferibles por separado es efectivo en la medida del endoso.

(4) Una "instrucción" es una orden al emisor de una garantía no certificada solicitando que se registre la transferencia, prenda o liberación del compromiso de la seguridad no certificada especificada en la misma.

(5) Una instrucción originada por una persona adecuada es:

- (a) un escrito firmado por una persona adecuada; o
- (b) una comunicación al emisor en cualquier forma acordada en un escrito firmado por el emisor y una persona adecuada.

Si una instrucción ha sido originada por una persona adecuada pero está incompleta en cualquier otro aspecto, cualquier persona puede completarla como autorizado y el emisor puede confiar en que se haya completado aunque se haya completado incorrectamente.

(6) "Una persona adecuada" en la subsección (1) significa la persona especificada por la garantía certificada o por endoso especial para tener derecho a la garantía.

(7) " Una persona adecuada " en la subsección (5) significa:

- (a) para una instrucción para transferir o comprometer una garantía no certificada que luego no esté sujeta a una promesa registrada, el propietario registrado; o
- (b) para una instrucción para transferir o liberar una garantía no certificada que luego esté sujeta a una promesa registrada, la promesa registrada.

(8) Además de las personas designadas en las subsecciones (6) y (7), " **una persona adecuada** " en las subsecciones (1) y (5) incluye:

- (a) si la persona designada se describe como fiduciaria pero ya no sirve en la capacidad descrita, ni a esa persona ni a su sucesor;
- (b) si las personas designadas se describen como más de una persona como fiduciarios y una o más ya no están sirviendo en la capacidad descrita, los fiduciarios o fiduciarios restantes, hayan sido designados o calificados como sucesor;
- (c) si la persona designada es un individuo y no tiene capacidad para actuar en virtud de la muerte, la incompetencia, la infancia o de otra manera, su ejecutor, administrador, tutor o fiduciario similar;
- (d) si las personas designadas se describen como más de una persona como inquilinos por la totalidad o con derecho de supervivencia y por razón de la muerte, todos no pueden firmar, el sobreviviente o los sobrevivientes;
- (e) una persona que tiene poder para firmar bajo la ley aplicable o instrumento de control; y
- (f) en la medida en que la persona designada o cualquiera de las personas anteriores pueda actuar a través de un agente, su agente autorizado.

(9) A menos que se acuerde lo contrario, el endosante de una garantía certificada por su endoso o el originador de una instrucción por su originación no asume ninguna obligación de que la garantía sea honrada por el emisor, sino solo las obligaciones provistas en la Sección 8-306.

(10) Si la firma de la persona es apropiada se determina a partir de la fecha de firma y un endoso realizado por una instrucción originada por él no se convierte en no autorizado a los efectos de este Artículo en virtud de cualquier cambio posterior de circunstancias.

(11) La falta de un fiduciario para cumplir con un instrumento de control o con la ley del estado que tiene jurisdicción de la relación fiduciaria, incluida cualquier ley que requiera que el fiduciario obtenga la aprobación del tribunal de la transferencia, promesa o liberación, no el endoso o una instrucción originada por él no autorizada a los fines de este Artículo.

Según enmendada en 1962 y 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-309. Efecto del endoso sin entrega.

El endoso de una [garantía certificada](#), ya sea especial o en blanco, no constituye una transferencia hasta la entrega de la garantía certificada en la que aparece o, si el endoso se encuentra en un documento separado, hasta la entrega del documento y la seguridad certificada. Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-310. Endoso de la seguridad certificada en el formulario del portador.

Un endoso de una [garantía certificada](#) en [forma de portador](#) puede dar aviso de reclamos adversos (Sección [8-304](#)) pero no afecta de ninguna otra manera a ningún derecho de registro que el titular posea.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-311. Efecto del endoso o instrucción no autorizados.

A menos que el propietario o el pignatario haya ratificado un endoso o instrucción no autorizada o no esté autorizado a afirmar su ineficacia:

- (a) puede afirmar su ineficacia contra el [emisor](#) o cualquier comprador, que no sea un comprador por valor y sin notificación de reclamos adversos, que de buena fe haya recibido una nueva [garantía certificada](#), reemitida o re-registrada en el registro de la transferencia o recibió una declaración de transacción inicial que confirma el registro de la transferencia, la prenda o la liberación de una [garantía](#) equivalente [no certificada](#); y
- (b) un [emisor](#) que registre la transferencia de una [garantía certificada](#) en el endoso no autorizado o que registre la transferencia, prenda o liberación de una [garantía no certificada](#) en las instrucciones no autorizadas está sujeta a responsabilidad por el registro incorrecto (Sección [8-404](#)).

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-312. Efecto de la firma de garantía, el endoso o la instrucción.

(1) Toda persona que garantice la firma de un endosante de una [garantía certificada](#) garantiza que en el momento de la firma:

- (a) la firma era genuina;
- (b) el firmante era [una persona adecuada](#) para endosar (Sección [8-308](#)); y
- (c) el firmante tenía capacidad legal para firmar.

(2) Cualquier persona que garantice una firma del originador de una instrucción garantiza que al momento de la firma:

- (a) la firma era genuina;
- (b) el firmante era [una persona adecuada](#) para originar la instrucción (Sección [8-308](#)) si la persona especificada en la instrucción como el propietario registrado o el acreedor registrado de la [garantía no certificada](#) era, de hecho, el propietario registrado o el

compromiso registrado de la seguridad , en cuanto a qué hecho el garante de la firma no ofrece garantía;

- (c) el firmante tenía capacidad legal para firmar; y
- (d) el número de identificación del contribuyente, en su caso, que aparece en las instrucciones como el del propietario registrado o el compromiso registrado fue el número de identificación del contribuyente del firmante o del propietario o acreedor en nombre del firmante.

(3) Cualquier persona que garantice especialmente la firma del originador de una instrucción no solo hace las garantías de un garante de firma (subsección (2)) sino que también garantiza que en el momento en que se presenta la instrucción al emisor :

- (a) la persona especificada en la instrucción como el propietario registrado o el compromiso registrado de la garantía no certificada será el propietario registrado o el compromiso registrado; y
- (b) el emisor registrará la transferencia, la prenda o la liberación de la garantía no certificada solicitada en la instrucción, sin gravámenes, intereses de seguridad , restricciones y reclamos que no sean los especificados en la instrucción.

(4) El avalista bajo las subsecciones (1) y (2) o el garante especial bajo la subsección (3) no garantiza la legalidad de la transferencia, prenda o liberación en particular.

(5) Toda persona que garantice un endoso de una garantía certificada no solo hace las garantías de un garante de firma bajo la subsección (1) sino que también garantiza la legitimidad de la transferencia particular en todos los aspectos.

(6) Cualquier persona que garantice una instrucción que solicite la transferencia, prenda o liberación de una garantía no certificada no solo hace las garantías de un fiador de firma especial bajo la subsección (3) sino que también garantiza la transferencia, prenda o liberación en particular todos los respetos

(7) Ningún emisor puede requerir una garantía especial de firma (subsección (3)), una garantía de endoso (subsección (5)), o una garantía de instrucción (subsección (6)) como condición para el registro de transferencia, prenda , o lanzamiento.

(8) Las garantías anteriores se hacen a cualquier persona que toma o se ocupa de la garantía en dependencia de la garantía, y el garante es responsable ante la persona por cualquier pérdida resultante de la violación de las garantías.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-313. Cuando se produce la transferencia al comprador; Intermediario financiero como comprador de Bona Fide; "Intermediario financiero".

(1) La transferencia de un valor o un interés limitado (incluyendo una garantía real) en el mismo a un comprador ocurre solo:

- (a) en el momento en que él o una persona designada por él adquiera la posesión de una garantía certificada ;
- (b) en el momento en que se registra la transferencia, la promesa o la liberación de una garantía no certificada a él oa una persona designada por él;

- (c) en el momento en que su intermediario financiero adquiera una garantía certificada especialmente endosada o emitida a nombre del comprador;
- (d) en el momento en que un intermediario financiero, no una corporación de compensación , le envía la confirmación de la compra y también por ingreso en el libro o identifica de otra manera como perteneciente al comprador
 - (i) una garantía específica certificada en posesión del intermediario financiero;
 - (ii) una cantidad de valores que constituyen o forman parte de una masa fungible de valores certificados en posesión del intermediario financiero o de valores no certificados registrados a nombre del intermediario financiero; o
 - (iii) una cantidad de valores que constituyen o forman parte de una masa fungible de valores que se muestra en la cuenta del intermediario financiero en los libros de otro intermediario financiero;
- (e) con respecto a una garantía certificada identificada para ser entregada mientras aún esté en posesión de una tercera persona, no un intermediario financiero, en el momento en que esa persona reconoce que es titular para el comprador;
- (f) con respecto a una garantía específica no certificada cuya prenda o transferencia se haya registrado a una tercera persona, no a un intermediario financiero, en el momento en que esa persona reconozca que posee para el comprador;
- (g) en el momento en que se hacen las entradas apropiadas a la cuenta del comprador o una persona designada por él en los libros de una corporación de compensación bajo la Sección 8-320 ;
- (h) con respecto a la transferencia de una garantía mobiliaria cuando el deudor haya firmado un contrato de garantía que contenga una descripción de la garantía , en el momento de la notificación por escrito, que, en el caso de la creación de la garantía mobiliaria, esté firmado por el deudor (que puede ser una copia del acuerdo de garantía) o que, en el caso de la liberación o cesión de la garantía real creada de conformidad con este párrafo, está firmado por el acreedor garantizado, es recibido por
 - (i) un intermediario financiero en cuyos libros aparece el interés del cedente en la garantía ;
 - (ii) una tercera persona, no un intermediario financiero, en posesión de la garantía , si está certificada;
 - (iii) una tercera persona, no un intermediario financiero, que es el propietario registrado de la garantía , si no está certificada y no está sujeta a un compromiso registrado; o
 - (iv) una tercera persona, no un intermediario financiero, que es el garante registrado de la garantía , si no está certificada y está sujeta a un compromiso registrado;
- (i) con respecto a la transferencia de una garantía mobiliaria cuando el cedente haya firmado un contrato de garantía que contenga una descripción de la garantía , en el momento en que el asegurado otorgue un nuevo valor; o

- (j) con respecto a la transferencia de una garantía mobiliaria cuando la parte garantizada es un intermediario financiero y la garantía ya se ha transferido al intermediario financiero de conformidad con los párrafos (a), (b), (c), (d) o (g), en el momento en que el cedente ha firmado un acuerdo de garantía que contiene una descripción de la seguridad y el valor es otorgado por el acreedor garantizado.

(2) El comprador es el propietario de una garantía que posee un intermediario financiero, pero no puede ser un comprador de buena fe de una garantía así mantenida excepto en las circunstancias especificadas en los párrafos (c), (d) (i), y (g) de la subsección (1). Si un valor así retenido forma parte de una masa fungible, como en las circunstancias especificadas en los párrafos (d) (ii) y (d) (iii) de la subsección (1), el comprador es el propietario de una propiedad proporcional de interés en el bulto fungible.

(3) Notificación de una reclamación adversa recibida por el intermediario financiero o por el comprador después de que el intermediario financiero asuma la entrega de una garantía certificada como titular por valor o después de que la transferencia, prenda o liberación de una garantía no certificada se haya registrado sin el reclamo a un intermediario financiero que ha dado valor no es efectivo ya sea al intermediario financiero o al comprador. Sin embargo, como entre el intermediario financiero y el comprador, el comprador puede exigir la transferencia de una garantía equivalente en relación con la cual no se ha recibido ninguna notificación de reclamación adversa.

(4) Un "intermediario financiero" es un banco, corredor , sociedad de compensación u otra persona (o el candidato de cualquiera de ellos) que en el curso normal de su negocio mantiene cuentas de seguridad para sus clientes y actúa en esa capacidad. Un intermediario financiero puede tener una garantía mobiliaria en valores que se tienen en cuenta para su cliente.

Según enmendada en 1962 y 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-314. Deber de transferir, cuando se complete.

(1) A menos que se acuerde lo contrario, si una venta de un valor se realiza en un intercambio o de otra manera a través de un agente :

- (a) el cliente vendedor cumple con su obligación de transferir en el momento en que:
 - (i) coloca una garantía certificada en posesión del corredor vendedor o una persona designada por el corredor;
 - (ii) hace que se registre una garantía no certificada en nombre del corredor vendedor o una persona designada por el corredor;
 - (iii) si se solicita, hace que se acepte al agente vendedor que se mantiene una garantía certificada o no certificada para el corredor; o
 - (iv) lugares en posesión del corredor vendedor o de una persona designada por el corredor una instrucción de transferencia para un título no certificado , siempre que el emisor no se niegue a registrar la transferencia solicitada si la instrucción se presenta al emisor para su registro dentro de los 30 días después; y
- (b) el agente vendedor , incluido un agente corresponsal que actúe en nombre de un cliente vendedor, cumple con su obligación de transferir en el momento en que:

- (i) coloca una garantía certificada en posesión del agente de compras o una persona designada por el agente de compras;
- (ii) hace que se registre una garantía no certificada en nombre del corredor de compras o una persona designada por el corredor de compras;
- (iii) los lugares en posesión del corredor de compras o de una persona designada por el corredor de compras una instrucción de transferencia para una garantía no certificada , siempre que el emisor no se niegue a registrar la transferencia solicitada si la instrucción se presenta al emisor para el registro dentro de 30 días después; o
- (iv) despacho de efectos de la venta de acuerdo con las reglas del intercambio en que se realizó la transacción.

(2) Excepto según lo dispuesto en esta sección o salvo que se acuerde lo contrario, el deber de un cedente de transferir una garantía bajo un contrato de compra no se cumple hasta que:

- (a) coloca una garantía certificada en forma para ser negociada por el comprador en posesión del comprador o de una persona designada por el comprador;
- (b) hace que se registre una garantía no certificada en nombre del comprador o una persona designada por el comprador; o
- (c) si el comprador lo solicita, hace que se acuse al comprador de que se tiene una garantía certificada o no certificada para el comprador.

A menos que se realice en un intercambio, una venta a un agente que compre por cuenta propia está dentro de la subsección (2) y no dentro de la subsección (1).

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-315. Acción contra el cesionario basado en una transferencia incorrecta.

(1) Cualquier persona contra la cual la transferencia de una garantía sea ilícita por cualquier razón, incluida su incapacidad, en contra de cualquier persona excepto un comprador de buena fe, puede:

- (a) reclamar la posesión de la garantía certificada transferida injustamente;
- (b) obtener la posesión de cualquier nueva garantía certificada que represente la totalidad o parte de los mismos derechos;
- (c) obligar a la originación de una instrucción para transferirle a él o a una persona designada por él una garantía no certificada que constituya la totalidad o parte de los mismos derechos; o
- (d) tienen daños.

(2) Si la transferencia es ilícita debido a un endoso no autorizado de una garantía certificada , el propietario también puede reclamar u obtener la posesión de la garantía o una nueva garantía certificada, incluso de un comprador de buena fe, si la ineficacia del presunto endoso puede ser declarado en su contra de conformidad con las disposiciones de este Artículo sobre endosos no autorizados (Sección 8-311).

(3) El derecho a obtener o reclamar la posesión de una garantía certificada o para obligar a la originación de una instrucción de transferencia puede aplicarse específicamente y la transferencia de una garantía certificada o no certificada y una garantía certificada confiscados a la espera del litigio.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-316. Derecho del Comprador a los requisitos para el registro de transferencia, promesa o publicación en los libros.

A menos que se acuerde lo contrario, el cedente de una garantía certificada o el cedente, pledgor o acreedor de una garantía no certificada a la debida demanda debe proporcionar a su comprador cualquier prueba de su autoridad para transferir, prender o liberar o con cualquier otro requisito necesario para obtener registro de la transferencia, prenda o lanzamiento de la garantía; pero si la transferencia, prenda o liberación no tiene valor, un cedente, acreedor o acreedor no necesita hacerlo a menos que el comprador proporcione los gastos necesarios. La falla dentro de un tiempo razonable para cumplir con una demanda hecha le da al comprador el derecho de rechazar o rescindir la transferencia, prenda o liberación.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-317. Derechos de los acreedores.

(1) Sujeto a las excepciones en las subsecciones (3) y (4), ningún embargo o gravamen sobre una garantía certificada o cualquier participación u otro interés representado por la misma que esté pendiente es válido hasta que la seguridad sea confiscada por el funcionario que hace el archivo adjunto o gravamen, pero un acreedor puede acceder a una garantía certificada que ha sido entregada al emisor por un proceso legal en la oficina del director ejecutivo del emisor en los Estados Unidos.

(2) Un acreedor no puede obtener una garantía no certificada registrada a nombre del deudor, excepto por un proceso legal en la oficina ejecutiva principal del emisor en los Estados Unidos.

(3) El interés de un deudor en una garantía certificada que está en posesión de una parte garantizada, no un intermediario financiero o una garantía no certificada registrada a nombre de una parte garantizada que no sea un intermediario financiero (o en nombre de un nominado de la parte garantizada) puede ser alcanzado por un acreedor mediante un proceso legal sobre el acreedor garantizado.

(4) El interés de un deudor en una garantía certificada que está en posesión o registrado a nombre de un intermediario financiero o en una garantía no certificada registrada a nombre de un intermediario financiero puede ser alcanzado por un acreedor por un proceso legal al momento el intermediario financiero en cuyos libros aparece el interés del deudor.

(5) A menos que la ley disponga lo contrario, el embargo preventivo de un acreedor sobre el interés de un deudor en una garantía obtenida de conformidad con el inciso (3) o (4) no es una restricción a la transferencia de la garantía, sin gravamen, a un Tercero por un nuevo valor; pero en el caso de una transferencia, el gravamen se aplica a los ingresos de la transferencia en manos de la parte asegurada o intermediario financiero, sujeto a cualquier reclamación que tenga prioridad.

(6) Un acreedor cuyo deudor es el propietario de una garantía tiene derecho a la ayuda de los tribunales de la jurisdicción apropiada, por mandato judicial o de otro tipo, para alcanzar la garantía o para satisfacer la reclamación por medios permitidos por ley o equidad en relación con la propiedad que no puede alcanzarse fácilmente por un proceso legal ordinario.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-318. Sin conversión por buena fe.

Un agente o representante que de buena fe (incluyendo la observancia de estándares comerciales razonables si está en el negocio de comprar, vender o de otra manera negociar valores) ha recibido títulos certificados y los ha vendido, pignorado o entregado o ha vendido o causado el transferencia o prenda de valores no certificados sobre los cuales tuvo el control de acuerdo con las instrucciones de su principal, no es responsable de la conversión o la participación en incumplimiento del deber fiduciario, aunque el principal no tenía derecho a manejar los valores.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-319. Ley contra el Fraude.

Un contrato para la venta de valores no es exigible por acción o defensa a menos que:

- (a) hay algún escrito firmado por la parte contra la cual se solicita la ejecución o por su agente o corredor autorizado , suficiente para indicar que se ha realizado un contrato para la venta de una cantidad indicada de valores descritos a un precio definido o establecido;
- (b) se ha aceptado la entrega de una instrucción de seguridad o transferencia certificada o se ha registrado la transferencia de una garantía no certificada y el receptor no ha enviado objeción escrita al emisor dentro de los 10 días posteriores a la recepción de la declaración de transacción inicial que confirma la inscripción, o se ha realizado el pago, pero el contrato es ejecutable bajo esta disposición solo en la medida de la entrega, el registro o el pago;
- (c) en un plazo razonable, la parte contra la cual se solicita la ejecución recibió una escritura en confirmación de la venta o compra y suficiente contra el remitente en virtud del párrafo (a) y no ha enviado una objeción por escrito a su contenido dentro de los 10 días después de su recibo; o
- (d) la parte contra la cual se solicita la ejecución de la demanda admite en su demanda, testimonio o de otro modo en el tribunal que se realizó un contrato para la venta de una cantidad indicada de valores descritos a un precio definido o establecido.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-320. Transferencia o compromiso dentro del sistema central de depósito.

(1) Además de otros métodos, la transferencia, la prenda o la liberación de un valor o cualquier interés en el mismo puede efectuarse mediante la realización de anotaciones apropiadas en los

libros de una corporación de compensación reduciendo la cuenta del transmitente, pledgor o acreedor e incrementando la cuenta del cesionario, acreedor o acreedor por el monto de la obligación o el número de acciones o derechos transferidos, prometidos o liberados, si la garantía se muestra en la cuenta de un cedente, pledgor o prenda en la libros de la corporación de compensación; está sujeto al control de la sociedad de compensación; y

- (a) si está certificado,
 - (i) está bajo la custodia de la corporación de compensación , otra corporación de compensación, un banco custodio o un candidato de cualquiera de ellos; y
 - (ii) está en forma de portador o endosado en blanco por una persona adecuada o registrado a nombre de la corporación de compensación , un banco custodio o un candidato de cualquiera de ellos; o
- (b) si no está certificado, se registra a nombre de la corporación de compensación , otra corporación de compensación, un banco custodio o un nominado de cualquiera de ellos.

(2) Bajo esta sección se pueden hacer entradas con respecto a valores similares o intereses como parte de una masa fungible y pueden referirse simplemente a una cantidad de una seguridad particular sin referencia al nombre del propietario registrado, certificado o número de bono , o similar, y, en los casos apropiados, puede estar en una base neta teniendo en cuenta otras transferencias, promesas o liberaciones de la misma seguridad.

(3) Una transferencia bajo esta sección es efectiva (Sección 8-313) y el comprador adquiere los derechos del cedente (Sección 8-301). Una promesa o publicación bajo esta sección es la transferencia de un interés limitado. Si se pretende una prenda o la creación de una garantía mobiliaria, la garantía real se perfecciona en el momento en que ambos valores son otorgados por el acreedor y se hacen las inscripciones apropiadas (Sección 8-321). Un cesionario o acreedor en virtud de esta sección puede ser un comprador de buena fe (Sección 8-302).

(4) Una transferencia o compromiso bajo esta sección no es un registro de transferencia bajo la Parte 4.

(5) Que las inscripciones realizadas en los libros de la corporación de compensación según lo estipulado en el inciso (1) no sean apropiadas, no afectan la validez o efecto de las inscripciones o los pasivos u obligaciones de la corporación de compensación a ninguna persona adversamente afectada.

Como se agregó en 1962 y enmendada en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-321. Aplicabilidad, adjunto, perfección y terminación de intereses de seguridad.

(1) Una garantía mobiliaria sobre un valor es ejecutable y solo puede adjuntarse si se transfiere al asegurado o a una persona designada por él de conformidad con una disposición de la Sección 8-313 (1) .

(2) Una garantía mobiliaria así transferida de conformidad con un acuerdo por un cedente que tiene derechos sobre la garantía a un cesionario que ha dado valor es una garantía real perfeccionada, pero una garantía real que se ha transferido únicamente bajo el párrafo (i) de la Sección 8-313 (1) queda sin perfeccionar después de 21 días a menos que, dentro de ese tiempo, se cumplan los requisitos de transferencia bajo cualquier otra disposición de la Sección 8-313 (1) .

(3) Una garantía mobiliaria sobre un valor está sujeta a las disposiciones del Artículo 9, pero:

- (a) no se requiere presentación para perfeccionar la garantía; y
- (b) no es necesario un contrato de garantía por escrito firmado por el deudor para hacer que el interés de garantía sea ejecutable, excepto según se establece en el párrafo (h), (i) o (j) de la Sección 8-313 (1). El acreedor garantizado tiene los derechos y deberes previstos en la Sección 9-207, en la medida en que sean aplicables, independientemente de que la garantía esté certificada o no y, si está certificada, si está o no en su poder.

(4) A menos que se acuerde lo contrario, la garantía sobre un valor se cancela mediante transferencia al deudor o a una persona designada por él de conformidad con una disposición de la Sección 8-313 (1). Si se transfiere una garantía, la garantía, si no se cancela, queda sin perfección a menos que la garantía esté certificada y se entregue al deudor con el fin de la venta final o el intercambio o la presentación, la recolección, la renovación o el registro de la transferencia. En ese caso, la garantía mobiliaria queda sin perfeccionar después de 21 días, a menos que, dentro de ese plazo, la garantía (o valores por los que se ha intercambiado) se transfiera al asegurado o a una persona designada por él de conformidad con una disposición de la Sección 8-313 (1).

Como se agregó en 1977.

Vea el Apéndice I para material relacionado con la adopción de esta sección en 1977.

§ 8-401. Deber del emisor para registrar la transferencia, el compromiso o la liberación.

(1) Si se presenta al emisor una garantía certificada en forma registrada con una solicitud de registro de transferencia o se presenta una instrucción al emisor con una solicitud de registro de transferencia, prenda o liberación, el emisor registrará la transferencia, prenda, o lanzar según lo solicitado si:

- (a) la garantía es endosada o la instrucción fue originada por la persona o personas apropiadas (Sección 8-308);
- (b) se da una seguridad razonable de que dichos endosos o instrucciones son genuinos y efectivos (Sección 8-402);
- (c) el emisor no tiene obligaciones en cuanto a reclamaciones adversas o ha cumplido con el deber (Sección 8-403);
- (d) se ha cumplido con cualquier ley aplicable relacionada con la recaudación de impuestos; y
- (e) la transferencia, prenda o liberación es, de hecho, legítima o corresponde a un comprador de buena fe.

(2) Si un emisor tiene la obligación de registrar una transferencia, prenda o liberación de una garantía, el emisor también es responsable ante la persona que presenta una garantía certificada o una instrucción de registro o su principal por la pérdida resultante de cualquier demora injustificada en el registro o por falla o rechazo a registrar la transferencia, prenda o liberación.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-402. Aseguramiento de que los endosos e instrucciones son efectivos.

(1) El emisor puede exigir la siguiente garantía de que cada endoso necesario de una garantía certificada o cada instrucción (Sección 8-308) es genuina y efectiva:

- (a) en todos los casos, una garantía de la firma (Sección 8-312 (1) o (2)) de la persona que endosa una garantía certificada o que origina una instrucción que incluye, en el caso de una instrucción, una garantía del contribuyente número de identificación o, en su ausencia, otra garantía razonable de identidad;
- (b) si el endoso se hace o la instrucción es originada por un agente, la garantía apropiada de la autoridad para firmar;
- (c) si el endoso se hace o la instrucción es originada por un fiduciario, evidencia apropiada de nombramiento o cargo ;
- (d) si hay más de un fiduciario, la seguridad razonable de que todos los que están obligados a firmar lo han hecho; y
- (e) si el endoso se hace o la instrucción es originada por una persona no cubierta por cualquiera de los anteriores, la seguridad apropiada para el caso que corresponde lo más parecido posible a lo anterior.

(2) Una " **garantía de la firma** " en la subsección (1) significa una garantía firmada por o en nombre de una persona razonablemente creída por el emisor como responsable. El emisor puede adoptar estándares con respecto a la responsabilidad si no son manifiestamente irrazonables.

(3) " **La evidencia apropiada de nombramiento o cargo** " en la subsección (1) significa:

- (a) en el caso de un fiduciario designado o calificado por un tribunal, un certificado emitido por o bajo la dirección o supervisión de dicho tribunal o un funcionario del mismo y fechado dentro de los 60 días anteriores a la fecha de presentación para transferencia, prenda o liberación ; o
- (b) en cualquier otro caso, una copia de un documento que muestre la designación o un certificado emitido por o en nombre de una persona razonablemente considerada por el emisor como responsable o, a falta de dicho documento o certificado, otra prueba razonablemente considerada por el emisor para ser apropiado. El emisor puede adoptar estándares con respecto a la evidencia si no son manifiestamente irrazonables. El emisor no es acusado de notificar el contenido de ningún documento obtenido de conformidad con este párrafo (b), excepto en la medida en que los contenidos se relacionen directamente con la designación o el cargo.

(4) El emisor puede optar por exigir una garantía razonable más allá de lo especificado en esta sección, pero si lo hace y, con un propósito diferente al especificado en la subsección (3) (b), ambos requieren y obtienen una copia de un testamento , fideicomiso, fideicomiso, artículos de coparticipación, estatutos u otro instrumento de control, se le acusa con la notificación de todos los asuntos contenidos en el mismo que afecten la transferencia, la promesa o la liberación.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-403. Obligación del emisor en cuanto a las reclamaciones adversas.

(1) Un emisor al que se presenta una garantía certificada para el registro deberá investigar las reclamaciones adversas si:

- (a) se recibe una notificación por escrito de un reclamo adverso a la vez y de una manera que le brinde al expedidor una oportunidad razonable de actuar en él antes de la emisión de una nueva garantía certificada, reemitida o re-registrada, y la notificación identifica el reclamante, el propietario registrado y la cuestión de la cual la garantía forma parte, y proporciona una dirección para las comunicaciones dirigidas al reclamante; o
- (b) al emisor se le acusa con notificación de un reclamo adverso de un instrumento de control que ha elegido requerir bajo la Sección 8-402 (4).

(2) El emisor puede cumplir con cualquier obligación de investigación por cualquier medio razonable, incluida la notificación a un reclamante adverso por correo certificado o certificado en la dirección proporcionada por él o, si no existe dicha dirección, en su residencia o lugar de trabajo regular que la seguridad certificada ha sido presentada para el registro de la transferencia por una persona nombrada, y que la transferencia se registrará a menos que dentro de los 30 días a partir de la fecha de envío de la notificación, ya sea:

- (a) una orden de restricción apropiada, una orden judicial u otros asuntos del proceso de un tribunal de jurisdicción competente; o
- (b) se presenta ante el emisor un bono de fianza, suficiente a juicio del emisor para proteger al emisor y a cualquier agente de transferencia, registrador u otro agente del emisor involucrado de cualquier pérdida que pueda sufrir al cumplir con el reclamo adverso.

(3) A menos que el emisor se encarga de aviso de un reclamo adverso de un instrumento de control que se ha elegido para requerir bajo la Sección 8-402 (4) o recibe notificación de un reclamo adverso en virtud del inciso (1), si un valor con certificado presentado para que el registro sea endosado por la persona o personas apropiadas, el emisor no tiene la obligación de investigar las reclamaciones adversas. En particular:

- (a) un emisor que registra una garantía certificada en nombre de una persona que es un fiduciario o que se describe como fiduciario no está obligado a indagar sobre la existencia, extensión o descripción correcta de la relación fiduciaria; y posteriormente el emisor puede asumir sin investigación que el nuevo propietario registrado continúa siendo el fiduciario hasta que el emisor reciba una notificación por escrito de que el fiduciario ya no actúa como tal con respecto a la seguridad particular;
- (b) un emisor que registre la transferencia en un endoso por un fiduciario no está obligado a preguntar si la transferencia se realiza de conformidad con un instrumento de control o con la ley del estado que tiene jurisdicción de la relación fiduciaria, incluida cualquier ley que requiera que el fiduciario obtener la aprobación del tribunal de la transferencia; y
- (c) no se le acusa al emisor de la notificación de los contenidos de ningún expediente judicial o archivo u otro documento registrado o no registrado, incluso si el documento está en su posesión y aunque la transferencia se realiza en el endoso de un fiduciario al propio fiduciario o a su nominado.

(4) Un emisor no tiene ninguna obligación en cuanto a las reclamaciones adversas con respecto a una garantía no certificada, excepto:

- (a) las reclamaciones incorporadas en una orden de restricción, orden judicial u otro proceso legal cumplido al emisor si el proceso fue notificado en un momento y de una manera que le brindara al emisor una oportunidad razonable de actuar de acuerdo con los requisitos de la subsección (5);
- (b) los reclamos de los cuales el emisor ha recibido una notificación por escrito del propietario registrado o el compromiso registrado si la notificación fue recibida en un momento y de una manera que ofrezca al emisor una oportunidad razonable de actuar de acuerdo con los requisitos de la subsección (5);
- (c) reclamaciones (incluidas las restricciones de transferencia no impuestas por el emisor) a las que estaba sujeto el registro de la transferencia al propietario registrado actual y se anotaron en el resumen de la transacción inicial que se le envió; y
- (d) las reclamaciones respecto de qué un emisor se cobra con la notificación de un instrumento de control que ha elegido requerir bajo la Sección 8-402 (4) .

(5) Si el emisor de una garantía no certificada está bajo el deber de una reclamación adversa, descarga ese derecho mediante:

- (a) incluyendo una notación del reclamo en cualquier declaración enviada con respecto a la seguridad bajo las Secciones 8-408 (3) , (6) y (7); y
- (b) negarse a registrar la transferencia o prenda de la garantía a menos que la naturaleza del reclamo no impida la transferencia o prenda sujeta a ella.

(6) Si la transferencia o prenda de la garantía se registra sujeta a un reclamo adverso, se debe incluir una notación del reclamo en la declaración de la transacción inicial y todas las declaraciones posteriores enviadas al cesionario y el prendario bajo la Sección 8-408 .

(7) No obstante lo dispuesto en las subsecciones (4) y (5), si un título no certificado estaba sujeto a un compromiso registrado en el momento en que el emisor entró por primera vez en un deber en relación con un reclamo adverso particular, el emisor no tiene ningún deber con respecto a ese derecho si la transferencia de la garantía es solicitada por el acreedor registrado o por una persona adecuada que actúe por el acreedor registrado a menos que:

- (a) el reclamo se materializó en un proceso legal que expresamente establece lo contrario;
- (b) el reclamo fue afirmado en una notificación escrita del acreedor registrado;
- (c) el reclamo fue uno en relación con el cual el emisor fue acusado con la notificación de un instrumento de control que requirió bajo la Sección 8-402 (4) en relación con la solicitud de transferencia del solicitante; o
- (d) la transferencia solicitada es para el propietario registrado.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-404. Responsabilidad y no responsabilidad por el registro.

(1) Excepto lo dispuesto en cualquier ley relacionada con la recaudación de impuestos, el emisor no es responsable ante el propietario, el acreedor o cualquier otra persona que sufra una pérdida como resultado del registro de una transferencia, prenda o liberación de un valor Si:

- (a) había en o con una garantía certificada los endosos necesarios o el emisor había recibido una instrucción originada por una persona adecuada (Sección 8-308); y
- (b) el emisor no tenía ningún deber en cuanto a las reclamaciones adversas o ha cumplido con el deber (Sección 8-403).

(2) Si un emisor ha registrado una transferencia de una garantía certificada a una persona que no tiene derecho a ella, el emisor a la vista entregará una garantía similar al verdadero propietario a menos que:

- (a) el registro fue conforme a la subsección (1);
- (b) el propietario no puede reclamar el registro de la transferencia bajo la Sección 8-405 (1); o
- (c) la entrega daría lugar a una emisión excesiva, en cuyo caso la responsabilidad del emisor se rige por la Sección 8-104.

(3) Si un emisor ha registrado indebidamente una transferencia, prenda o liberación de una garantía no certificada, el emisor a pedido de la parte lesionada deberá restaurar los registros en cuanto a la parte lesionada a la condición que habría obtenido si el registro incorrecto hubiera No se ha hecho a menos que:

- (a) el registro fue conforme a la subsección (1); o
- (b) el registro daría lugar a una emisión excesiva, en cuyo caso la responsabilidad del emisor se rige por la Sección 8-104.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-405. Perdidos, Destruídos y Robados Valores Certificados.

(1) Si una garantía certificada se perdió, aparentemente fue destruida o se tomó injustamente, y el propietario no notifica al emisor de ese hecho dentro de un plazo razonable después de haberlo notificado y el emisor registra una transferencia del valor antes de recibir notificación, el propietario no puede hacer valer contra el emisor cualquier reclamo por registrar la transferencia bajo la Sección 8-404 o cualquier reclamo de una nueva seguridad bajo esta sección.

(2) Si el propietario de una garantía certificada afirma que la garantía se ha perdido, destruido o tomado ilegalmente, el emisor emitirá una nueva garantía certificada o, a elección del emisor, una garantía equivalente no certificada en lugar de la garantía original seguridad si el propietario:

- (a) por lo tanto, las solicitudes antes de que el emisor tenga conocimiento de que la garantía ha sido adquirida por un comprador de buena fe;
- (b) archiva con el emisor un bono de indemnización suficiente; y
- (c) satisface cualquier otro requisito razonable impuesto por el emisor.

(3) Si, después de la emisión de una nueva garantía certificada o no certificada, un comprador genuino de la garantía certificada original la presenta para el registro de la transferencia,

el emisor registrará la transferencia a menos que el registro dé lugar a una emisión excesiva , en cuyo caso, el emisor La responsabilidad se rige por la Sección 8-104.. Además de cualquier derecho sobre la fianza de indemnización, el emisor puede recuperar la nueva garantía certificada de la persona a la que se emitió o de cualquier persona que esté bajo su custodia excepto un comprador de buena fe o puede cancelar la garantía no certificada a menos que un comprador de buena fe o cualquier otro la persona que se hace cargo de un comprador de buena fe es el propietario registrado o el acreedor registrado de la misma.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-406. Deber de autenticación del administrador, agente de transferencia o registrador.

(1) Si una persona actúa como autenticadora del fideicomisario, agente de transferencia, registrador u otro agente de un emisor en el registro de las transferencias de sus valores certificados o en el registro de transferencias, promesas y liberaciones de sus valores no certificados, en la emisión de nuevos valores, o en la cancelación de valores entregados:

- (a) tiene el deber del emisor de ejercer la buena fe y la debida diligencia en el desempeño de sus funciones; y
- (b) con respecto a las funciones particulares que desempeña, tiene la misma obligación para el titular o propietario de una garantía certificada o para el propietario o el prendario de una garantía no certificada y tiene los mismos derechos y privilegios que el emisor tiene con respecto a esas funciones

(2) El aviso a un fiduciario de autenticación, agente de transferencia, registrador u otro agente es aviso al emisor con respecto a las funciones realizadas por el agente.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 8-407. Intercambiabilidad de valores.

(1) Ningún emisor está sujeto a los requisitos de esta sección a menos que mantenga regularmente un sistema para emitir la clase de valores involucrados en virtud de los cuales los valores certificados y no certificados se emiten regularmente a la categoría de propietarios, que incluye a la persona a cuyo nombre pertenece Se debe registrar nueva seguridad .

(2) Tras la entrega de una garantía certificada con todos los endosos necesarios y la presentación de una solicitud por escrito de la persona que entrega la garantía , el emisor , si no tiene obligaciones en cuanto a reclamos adversos o ha cumplido con el deber (Sección 8-403) expedirá a la persona o a una persona designada por él una garantía equivalente no certificada sujeta a todos los gravámenes, restricciones y reclamos que se anotaron en la garantía certificada.

(3) Al recibir una orden de transferencia originada por una persona adecuada que así lo solicite, el emisor de un título no certificado debe cancelar el título no certificado y emitir una garantía certificada equivalente en la que debe anotarse visiblemente cualquier derecho de retención y restricciones del emisor y cualquier Reclamaciones adversas (en relación con las cuales el emisor tiene un deber según la Sección 8-403 (4)) al que estaba sujeta la garantía no certificada. La garantía certificada se registrará a nombre y se entregará a:

- (a) el propietario registrado, si la garantía no certificada no estaba sujeta a una promesa registrada; o
- (b) el compromiso registrado, si el valor no certificado estaba sujeto a una promesa registrada.

Como se agregó en 1977.

Vea el Apéndice I para material relacionado con la adopción de esta sección en 1977.

§ 8-408. Declaraciones de valores no certificados.

(1) Dentro de los 2 días hábiles siguientes a la fecha en que se ha registrado la transferencia de una garantía no certificada , el emisor enviará al nuevo propietario registrado y, si la garantía se ha transferido sujeto a una prenda registrada, al acreedor registrado una declaración por escrito que contenga:

- (a) una descripción de la cuestión de la cual la garantía no certificada forma parte;
- (b) el número de acciones o unidades transferidas;
- (c) el nombre y la dirección y el número de identificación del contribuyente del nuevo propietario registrado y, si la garantía se ha transferido sujeto a una promesa registrada, el nombre y la dirección y cualquier número de identificación del contribuyente del compromiso registrado;
- (d) una notación de los gravámenes y restricciones del emisor y cualquier reclamación adversa (respecto de la cual el emisor tiene un deber según la Sección 8-403 (4)) a la cual el valor no certificado está o puede estar sujeto en el momento del registro o una declaración de que no hay ninguno de esos gravámenes, restricciones o reclamos adversos; y
- (e) la fecha en que se registró la transferencia.

(2) Dentro de los 2 días hábiles siguientes a la fecha en que se ha registrado la prenda de un título no certificado , el emisor enviará al titular registrado y al acreedor registrado una declaración por escrito que contenga:

- (a) una descripción de la cuestión de la cual la garantía no certificada forma parte;
- (b) el número de acciones o unidades comprometidas;
- (c) el nombre y la dirección y el número de identificación del contribuyente del propietario registrado y el compromiso registrado;
- (d) una notación de los gravámenes y restricciones del emisor y cualquier reclamación adversa (respecto de la cual el emisor tiene un deber según la Sección 8-403 (4)) a la cual el valor no certificado está o puede estar sujeto en el momento del registro o una declaración de que no hay ninguno de esos gravámenes, restricciones o reclamos adversos; y
- (e) la fecha en que se registró el compromiso.

(3) Dentro de los 2 días hábiles posteriores a la liberación de la promesa de que se ha registrado una garantía no certificada , el emisor enviará al titular registrado y al acreedor en cuyo interés se emitió una declaración por escrito que contenga:

- (a) una descripción de la cuestión de la cual la garantía no certificada forma parte;

- (b) el número de acciones o unidades liberadas de prenda;
- (c) el nombre y la dirección y el número de identificación del contribuyente del propietario registrado y el acreedor cuyo interés fue liberado;
- (d) una notación de los gravámenes y restricciones del emisor y cualquier reclamación adversa (respecto de la cual el emisor tiene un deber según la Sección 8-403 (4)) a la cual el valor no certificado está o puede estar sujeto en el momento del registro o una declaración de que no hay ninguno de esos gravámenes, restricciones o reclamos adversos; y
- (e) la fecha en que se registró el lanzamiento.

(4) Una "declaración de transacción inicial" es la declaración enviada a:

- (a) el nuevo propietario registrado y, en su caso, el prendario registrado de conformidad con la subsección (1);
- (b) el compromiso prendario registrado conforme a la subsección (2); o
- (c) el propietario registrado de conformidad con la subsección (3).

Cada declaración de transacción inicial debe estar firmada por o en nombre del emisor y debe identificarse como "Declaración de transacción inicial".

(5) En un plazo de 2 días hábiles después de que se haya registrado la transferencia de una garantía no certificada , el emisor enviará al ex propietario registrado y al antiguo emisor registrado, en su caso, una declaración por escrito que contenga:

- (a) una descripción de la cuestión de la cual la garantía no certificada forma parte;
- (b) el número de acciones o unidades transferidas;
- (c) el nombre y la dirección y cualquier número de identificación del contribuyente del antiguo propietario registrado y de cualquier prerregistrado registrado; y
- (d) la fecha en que se registró la transferencia.

(6) A intervalos periódicos no menos frecuentes que anualmente y en cualquier momento, a solicitud razonable por escrito del propietario registrado, el emisor enviará al titular registrado de cada valor no certificado una declaración escrita con fecha:

- (a) una descripción de la cuestión de la cual la garantía no certificada forma parte;
- (b) el nombre y la dirección y el número de identificación del contribuyente del propietario registrado;
- (c) el número de acciones o unidades de la garantía no certificada registradas a nombre del propietario registrado en la fecha del extracto;
- (d) el nombre y dirección y cualquier número de identificación de contribuyente de cualquier prenda registrada y el número de acciones o unidades sujetas al prenda; y
- (e) una notación de gravámenes y restricciones del emisor y cualquier reclamación adversa (en relación con la cual el emisor tiene un deber según la Sección 8-403 (4)) a la cual el valor no certificado es o puede estar sujeto o una declaración de que existe no son ninguno de esos gravámenes, restricciones o reclamos adversos.

(7) A intervalos periódicos no menos frecuentes que en forma anual y en cualquier momento, a solicitud razonable por escrito del comprador registrado, el emisor enviará al acreedor registrado de cada título no certificado una declaración escrita con fecha que contenga:

- (a) una descripción de la cuestión de la cual la garantía no certificada forma parte;
- (b) el nombre y la dirección y el número de identificación del contribuyente del propietario registrado;
- (c) el nombre y dirección y cualquier número de identificación de contribuyente del compromiso registrado;
- (d) el número de acciones o unidades sujetas al compromiso; y
- (e) una notación de gravámenes y restricciones del emisor y cualquier reclamación adversa (en relación con la cual el emisor tiene un deber según la Sección 8-403 (4)) a la cual el valor no certificado es o puede estar sujeto o una declaración de que existe no son ninguno de esos gravámenes, restricciones o reclamos adversos.

(8) Si el emisor envía las declaraciones descritas en las subsecciones (6) y (7) a intervalos periódicos no menos frecuentes que trimestrales, el emisor no está obligado a enviar estados de cuenta adicionales a pedido, a menos que el propietario o el pignatario que los solicite pague al emisor el costo razonable de amueblarlos.

(9) Cada declaración enviada de conformidad con esta sección debe llevar una leyenda visible que lea sustancialmente de la siguiente manera: "Esta declaración es meramente un registro de los derechos del destinatario a partir del momento de su emisión. La entrega de esta declaración, por sí misma, confiere no tiene derechos sobre el destinatario. Esta declaración no es un instrumento negociable ni una garantía ".

Como se agregó en 1977.

Vea el Apéndice I para material relacionado con la adopción de esta sección en 1977.

CÓDIGO COMERCIAL UNIFORME - ARTÍCULO 9 TRANSACCIONES ASEGUADAS; VENTAS DE CUENTAS Y PAPEL DE CHATTEL

Copyright 1978, 1987, 1988, 1990, 1991, 1992 por The American Law Institute y la Conferencia Nacional de Comisionados sobre leyes estatales uniformes; reproducido, publicado y distribuido con el permiso del Consejo Editorial Permanente para el Código Comercial Uniforme con fines limitados de estudio, enseñanza e investigación académica.

PARTE 1. TÍTULO CORTO, APLICABILIDAD Y DEFINICIONES

PARTE 2. VALIDEZ DEL ACUERDO DE SEGURIDAD Y DERECHOS DE LAS PARTES AQUÍ

PARTE 3. DERECHOS DE TERCEROS; INTERESES DE SEGURIDAD PERFECTOS Y NO PERFECTADOS; REGLAS DE PRIORIDAD

PARTE 4. PRESENTACIÓN

PARTE 5. PREDETERMINADO

PARTE 1. TÍTULO CORTO, APLICABILIDAD Y DEFINICIONES

- [§ 9-101.](#) Título corto.
- [§ 9-102.](#) Política y asunto del artículo.
- [§ 9-103.](#) Perfección del interés de seguridad en múltiples transacciones estatales.
- [§ 9-104.](#) Transacciones excluidas del artículo.

- [§ 9-105.](#) Definiciones e índice de definiciones.
- [§ 9-106.](#) Definiciones: "Cuenta"; "Intangibles generales".
- [§ 9-107.](#) Definiciones: "Interés de seguridad de compra de dinero".
- [§ 9-108.](#) Cuando la garantía adquirida después de la compra no es segura para la deuda previa.
- [§ 9-109.](#) Clasificación de mercancías: "Bienes de consumo"; "Equipo"; "Productos agrícolas"; "Inventario".
- [§ 9-110.](#) Suficiencia de la descripción.
- [§ 9-111](#) Aplicabilidad de las leyes de transferencia masiva.
- [§ 9-112.](#) Donde la garantía no es propiedad del deudor.
- [§ 9-113.](#) Intereses de seguridad surgidos en el artículo sobre ventas o en virtud del artículo sobre arrendamientos.
- [§ 9-114.](#) Envío.

PARTE 2. VALIDEZ DEL ACUERDO DE SEGURIDAD Y DERECHOS DE LAS PARTES AQUÍ

- [§ 9-201](#) Validez general del acuerdo de seguridad.
- [§ 9-202](#) Título de colateral inmaterial.
- [§ 9-203.](#) Adjunto y exigibilidad de los intereses de seguridad; Producto; Requisitos formales
- [§ 9-204.](#) Propiedad adquirida después; Futuros avances.
- [§ 9-205](#) Uso o disposición de garantías sin contabilidad admisible.
- [§ 9-206.](#) Acuerdo para no hacer valer las defensas contra el cesionario; Modificación de las garantías de venta donde existe el acuerdo de seguridad.
- [§ 9-207](#) Derechos y deberes cuando la garantía está en posesión de la parte asegurada.
- [§ 9-208.](#) Solicitud de estado de cuenta o lista de garantías.

PARTE 3. DERECHOS DE TERCEROS; INTERESES DE SEGURIDAD PERFECTOS Y NO PERFECTADOS; REGLAS DE PRIORIDAD

- [§ 9-301.](#) Personas que toman prioridad sobre los intereses de seguridad no perfeccionados; Derechos de "acreedor de gravamen".
- [§ 9-302.](#) Cuando la presentación se requiere para perfeccionar el interés de seguridad; Intereses de seguridad a los que no se aplican las disposiciones de presentación de este artículo.
- [§ 9-303.](#) Cuando se perfecciona el interés de seguridad; Continuidad de la perfección
- [§ 9-304.](#) Perfección de los intereses de seguridad en instrumentos, documentos y bienes cubiertos por documentos; Perfección mediante archivo permisivo; Perfección temporal sin presentación o transferencia de posesión.
- [§ 9-305](#) Cuando la posesión por parte asegurada perfecciona el interés de seguridad sin presentación.

- § 9-306. "Producto"; Derechos de la Parte Asegurada sobre la Disposición de Garantías.
- § 9-307. Protección de los compradores de mercancías.
- § 9-308. Compra de papel e instrumentos de chattel.
- § 9-309. Protección de los compradores de instrumentos, documentos y valores.
- § 9-310. Prioridad de ciertos gravámenes surgidos por el funcionamiento de la ley.
- § 9-311. Alienabilidad de los derechos del deudor: proceso judicial.
- § 9-312. Prioridades entre los intereses de seguridad en conflicto en el mismo colateral.
- § 9-313. Prioridad de los intereses de seguridad en los accesorios.
- § 9-314. Accesiones
- § 9-315. Prioridad cuando las mercancías se mezclan o se procesan.
- § 9-316. Prioridad sujeta a la subordinación.
- § 9-317. Parte asegurada no obligada por contrato de deudor.
- § 9-318. Defensas contra el cesionario; Modificación del contrato después de la notificación de la asignación; Término que prohíbe la asignación ineficaz; Identificación y prueba de asignación.

PARTE 4. PRESENTACIÓN

- § 9-401. Lugar de presentación; Archivo erróneo; Eliminación de garantías.
- § 9-402. Requisitos formales de la declaración de financiamiento; Enmiendas; Hipoteca como declaración de financiamiento.
- § 9-403. Lo que constituye la presentación; Duración de la presentación; Efecto de la presentación vencida; Deberes del oficial de archivo.
- § 9-404. Declaración de terminación.
- § 9-405. Cesión de intereses de seguridad; Deberes del oficial de archivo; Matrícula.
- § 9-406. Liberación de garantía; Deberes del oficial de archivo; Matrícula.
- § 9-407. Información del oficial de archivo.
- § 9-408. Declaraciones de financiación que cubren bienes consignados o arrendados.

PARTE 5. PREDETERMINADO

- § 9-501. Defecto; Procedimiento Cuando el acuerdo de seguridad cubre tanto la propiedad real como la personal.
- § 9-502. Derechos de Colección de la Parte Asegurada.
- § 9-503. El derecho de la parte asegurada a tomar posesión después del incumplimiento.
- § 9-504. El derecho de la Parte asegurada a disponer de garantía después del incumplimiento; Efecto de la disposición.
- § 9-505. Disposición obligatoria de la garantía; Aceptación del colateral como alta de la obligación.
- § 9-506. Derecho del deudor a canjear garantías.

- [§ 9-507.](#) La responsabilidad de la parte asegurada por no cumplir con esta parte.

§ 9-101. Título corto.

Este Artículo será conocido y podrá ser citado como Transacciones Garantizadas de Código Comercial Uniforme.

§ 9-102. Política y asunto del artículo.

(1) Excepto que se estipule lo contrario en la Sección [9-104](#) sobre transacciones excluidas, este Artículo aplica

- (a) a cualquier transacción (independientemente de su forma) que esté destinada a crear una garantía real sobre bienes personales o accesorios, incluidos [bienes](#) , [documentos](#) , [instrumentos](#) , [intangibles generales](#) , [papel mobiliario](#) o [cuentas](#) ; y también
- (b) a cualquier venta de [cuentas](#) o [papel mueble](#) .

(2) Este artículo se aplica a los intereses de garantía creados por contrato incluyendo prenda, cesión, hipoteca mobiliaria, fideicomiso mueble, escritura de fideicomiso, gravamen de factor, fideicomiso de equipo, venta condicional, recibo de fideicomiso, otro contrato de embargo o fianza seguridad. Este artículo no se aplica a los gravámenes legales, salvo lo dispuesto en la Sección [9-310](#) .

(3) La aplicación de este Artículo a una garantía real sobre una obligación garantizada no se ve afectada por el hecho de que la obligación esté garantizada por una transacción o interés a los que este Artículo no se aplique.

- Nota: *La adopción de este artículo debe ir acompañada de la derogación de los estatutos existentes relacionados con las ventas condicionales, los recibos de fideicomiso, los gravámenes de factor donde el factor recibe un gravamen no posesorio, las hipotecas mobiliarias, las hipotecas de cosecha, las hipotecas en el equipo ferroviario, la asignación de cuentas y, en general, estatutos que regulan los intereses de seguridad en la propiedad personal.*
- *Cuando el estado tiene una ley de venta minorista o una pequeña ley de préstamo, esa legislación debe ser cuidadosamente examinada para determinar qué cambios en esos actos son necesarios para conformarlos a este Artículo. Este artículo establece principalmente normas que definen los derechos de una parte [garantizada](#) contra personas que se ocupan del [deudor](#) ; no prescribe las regulaciones y controles que puedan ser necesarios para frenar los abusos que surgen en el negocio de préstamos pequeños o en el financiamiento de compras de consumo a crédito. En consecuencia, no hay intención de revocar los actos normativos existentes en esos ámbitos mediante la promulgación o la reconstrucción del Artículo 9. Véase la Sección [9-203 \(4\)](#) y la Nota a la misma.*

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-103. Perfección del interés de seguridad en múltiples transacciones estatales.

(1) Documentos, [instrumentos](#) y [bienes](#) ordinarios .

- (a) Esta subsección se aplica a documentos e instrumentos y a bienes distintos de aquellos cubiertos por un certificado de título descrito en la subsección (2), bienes móviles descritos en la subsección (3) y minerales descritos en la subsección (5).
- (b) Salvo que se disponga lo contrario en esta subsección, la perfección y el efecto de la perfección o no perfección de una garantía mobiliaria en garantía se rigen por la ley de la jurisdicción donde la garantía es cuando ocurre el último evento en el que se basa la aserción que el interés de seguridad se perfecciona o no se perfecciona.
- (c) Si las partes en una transacción que crean un interés de garantía de dinero de compra en bienes en una jurisdicción entienden en el momento en que el interés de garantía otorga que los bienes se mantendrán en otra jurisdicción, entonces la ley de la otra jurisdicción gobierna la perfección y el efecto de la perfección o no perfección de la garantía mobiliaria desde el momento en que se adjunta hasta treinta días después de que el deudor reciba la posesión de los bienes y posteriormente si los bienes se llevan a la otra jurisdicción antes del final del período de treinta días.
- (d) Cuando el colateral se introduce y se mantiene en este estado mientras está sujeto a una garantía real perfeccionada de acuerdo con la ley de la jurisdicción desde la cual se eliminó la garantía, la garantía real se perfecciona, pero si la Parte 3 de este Artículo requiere una acción para perfeccionar el interés de seguridad,
 - (i) si la acción no se toma antes del vencimiento del período de perfección en la otra jurisdicción o al final de los cuatro meses posteriores a la incorporación de la garantía en este estado, el período que expire por primera vez, el interés de garantía no se verá afectado al final de ese período y, a partir de ese momento, se considera que no se ha reparado en contra de una persona que se convirtió en comprador después de la eliminación;
 - (ii) si la acción se toma antes del vencimiento del período especificado en el subpárrafo (i), la garantía mobiliaria continúa perfeccionándose a partir de entonces;
 - (iii) a los efectos de la prioridad sobre el comprador de bienes de consumo (subsección (2) de la Sección 9-307), el período de efectividad de una presentación en la jurisdicción de la cual se sustraen las garantías se rige por las reglas con respecto a la perfección en los subpárrafos (i) y (ii).

(2) Certificado de título.

- (a) Esta subsección se aplica a los bienes amparados por un certificado de título emitido bajo un estatuto de este estado o de otra jurisdicción bajo cuya ley se exige una garantía de interés sobre el certificado como condición de perfección.
- (b) Salvo que se disponga lo contrario en esta subsección, la perfección y el efecto de la perfección o no perfección de la garantía real se rigen por la ley (incluidas las reglas de conflicto de leyes) de la jurisdicción que expide el certificado hasta cuatro meses después de la mercancía se eliminan de esa jurisdicción y posteriormente hasta que las mercancías se registran en otra jurisdicción, pero en cualquier caso no más allá de la entrega del certificado. Después de la expiración de ese período, los bienes no están cubiertos por el certificado de título en el sentido de esta sección.

- (c) Excepto con respecto a los derechos de un comprador descritos en el párrafo siguiente, una garantía real, perfeccionada en otra jurisdicción que no sea por anotación en un certificado de título, en bienes traídos a este estado y posteriormente cubiertos por un certificado de título emitido por este estado está sujeto a las reglas establecidas en el párrafo (d) de la subsección (1).
- (d) Si las mercancías se traen a este estado mientras que una garantía real en ellas se perfecciona de cualquier manera bajo la ley de la jurisdicción de la cual se retiran las mercancías y un certificado de título es emitido por este estado y el certificado no demuestra que los bienes están sujetos a la garantía real o pueden estar sujetos a intereses de garantía que no se muestran en el certificado, la garantía real está subordinada a los derechos de un comprador de los bienes que no están en el negocio de vender bienes de ese tipo al grado en que da valor y recibe la entrega de los bienes después de la emisión del certificado y sin conocimiento de la garantía real.

(3) Cuentas, intangibles generales y bienes móviles .

- (a) Esta subsección se aplica a las cuentas (que no sean una cuenta descrita en la subsección (5) sobre minerales) e intangibles generales (que no sean valores no certificados) ya bienes que son móviles y que son de un tipo usado normalmente en más de una jurisdicción , tales como vehículos de motor, remolques, material rodante, aviones, contenedores de envío, construcción de carreteras y maquinaria de construcción y maquinaria de recolección comercial y similares, si los bienes son equipos o son inventarios arrendados o mantenidos para arrendamiento por el deudor a terceros, y No está cubierto por un certificado de título descrito en la subsección (2).
- (b) La ley (incluyendo las reglas de conflicto de leyes) de la jurisdicción en la que se ubica el deudor rige la perfección y el efecto de la perfección o la no perfección de la garantía real.
- (c) Sin embargo, si el deudor se encuentra en una jurisdicción que no forma parte de los Estados Unidos, y que no contempla la perfección de la garantía real mediante la presentación o registro en esa jurisdicción, la ley de la jurisdicción en el Estados Unidos en el que el deudor tiene su oficina ejecutiva principal en los Estados Unidos gobierna la perfección y el efecto de la perfección o la no perfección del interés de seguridad a través de la presentación. Alternativamente, si el deudor se encuentra en una jurisdicción que no forma parte de los Estados Unidos o Canadá y las garantías son cuentas o intangibles generales por dinero vencido o vencido, la garantía real puede perfeccionarse mediante notificación al Deudor de la cuenta . Tal como se usa en este párrafo, "Estados Unidos" incluye sus territorios y posesiones y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico.
- (d) Se considerará que el deudor está ubicado en su lugar de trabajo si lo tiene, en su oficina ejecutiva principal si tiene más de un establecimiento, de lo contrario en su residencia. Sin embargo, si el deudor es un transportista aéreo extranjero en virtud de la Ley Federal de Aviación de 1958, según enmendada, se considerará que se encuentra en la oficina designada del agente a quien se puede prestar el servicio en nombre de la compañía aérea extranjera.

- (e) Una garantía real perfeccionada bajo la ley de la jurisdicción de la ubicación del deudor se perfecciona hasta el vencimiento de cuatro meses después de un cambio de la ubicación del deudor a otra jurisdicción, o hasta que la perfección haya cesado por la ley de la primera jurisdicción, en cualquier período que expire por primera vez. A menos que se perfeccione en la nueva jurisdicción antes de que finalice ese período, se vuelve imperceptible a partir de entonces y se considera que no se ha reparado en contra de una persona que se convirtió en comprador después del cambio.

(4) papel Chattel.

Las reglas establecidas para los bienes en la subsección (1) se aplican a un interés de seguridad posesorio en papel mueble. Las reglas establecidas para las cuentas en la subsección (3) se aplican a una garantía real no posesoria en papel mueble, pero la garantía real no se puede perfeccionar mediante notificación al deudor de la cuenta.

(5) Minerales.

La perfección y el efecto de la perfección o no perfección de una garantía real que es creada por un deudor que tiene un interés en minerales o similar (incluyendo petróleo y gas) antes de la extracción y que se adhiere al mismo como extraído, o que se adhiere a una cuenta como resultado de la venta de los mismos en la cabeza del pozo o en la cabeza de la mina, se rigen por la ley (incluidas las normas de conflicto de leyes) de la jurisdicción en la que se ubica la cabeza del pozo o la cabeza de la mina.

(6) Títulos no certificados.

La ley (incluyendo las reglas de conflicto de leyes) de la jurisdicción de la organización del emisor gobierna la perfección y el efecto de la perfección o no perfección de una garantía mobiliaria en valores no certificados.

Según enmendada en 1972 y 1977.

Ver los Apéndices I y II para el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977 y 1972.

§ 9-104. Transacciones excluidas del artículo.

Este artículo no se aplica

- (a) a una garantía mobiliaria sujeta a cualquier estatuto de los Estados Unidos, en la medida en que dicho estatuto regule los derechos de las partes y terceros afectados por las transacciones en determinados tipos de propiedad; o
- (b) al gravamen del propietario; o
- (c) a un embargo otorgado por estatuto u otra norma de ley para servicios o materiales, excepto lo dispuesto en la Sección 9-310 sobre la prioridad de dichos gravámenes; o
- (d) a una transferencia de un reclamo por sueldo, salario u otra compensación de un empleado; o
- (e) a una transferencia por un gobierno o una subdivisión o agencia gubernamental; o
- (f) a una venta de cuentas o bienes muebles como parte de una venta de la empresa de la cual surgieron, o una asignación de cuentas o papel comercial que es solo para fines de cobro, o una transferencia de un derecho de pago bajo un contrato con un cesionario que también debe realizar el desempeño bajo el contrato o una transferencia de una

sola cuenta a un cessionario en la satisfacción total o parcial de un endeudamiento preexistente; o

- (g) a una transferencia de un interés o reclamación en o bajo cualquier póliza de seguro, excepto en lo que se refiere al producto (Sección [9-306](#)) y las prioridades en el producto (Sección [9-312](#)); o
- (h) a un derecho representado por una sentencia (que no sea una sentencia tomada sobre un derecho de pago que fue [colateral](#)); o
- (i) a cualquier derecho de compensación; o
- (j) excepto en la medida en que se haga una provisión para accesorios en la Sección [9-313](#) , a la creación o transferencia de un interés en un gravamen sobre bienes inmuebles, incluyendo un arrendamiento o alquileres según el mismo; o
- (k) a una transferencia total o parcial de cualquier reclamo que surja de un agravio; o
- (l) a una transferencia de intereses en cualquier [cuenta de depósito](#) (subsección (1) de la Sección [9-105](#)), excepto en lo que se refiere al producto (Sección [9-306](#)) y las prioridades en el producto (Sección [9-312](#)).

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-105. Definiciones e índice de definiciones.

(1) En este artículo a menos que el contexto requiera lo contrario:

- (a) "**Deudor de la cuenta**" significa la persona que está obligada en una [cuenta](#) , [papel social](#) o intangible general;
- (b) "**Papel Chattel**" significa una escritura o escritos que evidencian tanto una obligación monetaria como una garantía real sobre un bien o un arrendamiento de [bienes](#) específicos , pero un contrato u otro contrato que involucre el uso o alquiler de un buque no es un bien mueble. Cuando una transacción se evidencia tanto por un [acuerdo de seguridad](#) o un contrato de arrendamiento como por un [instrumento](#) o una serie de instrumentos, el grupo de escritos tomados en conjunto constituye un documento mueble;
- (c) "**Colateral**" significa la propiedad sujeta a una garantía mobiliaria, e incluye [cuentas](#) y [papel mobiliario](#) que se han vendido;
- (d) "**Deudor**" significa la persona que debe el pago u otro cumplimiento de la obligación garantizada, independientemente de si posee o tiene derechos en la [garantía](#) , e incluye al vendedor de [cuentas](#) o [papel comercial](#) . Cuando el deudor y el propietario de la garantía no son la misma persona, el término "**deudor**" significa el propietario de la garantía en cualquier disposición del Artículo que trata de la garantía, el deudor en cualquier disposición que se ocupe de la obligación y puede incluir tanto donde el contexto lo requiere;
- (e) "**Cuenta de depósito**" significa una demanda, tiempo, ahorros, libreta de ahorros o [cuenta](#) similar mantenida con un banco, asociación de ahorros y préstamos,

cooperativa de crédito u organización similar, que no sea una cuenta evidenciada por un certificado de depósito;

- (f) "**Documento**" significa documento de título definido en las definiciones generales del Artículo 1 (Sección [1-201](#)), y un recibo del tipo descrito en la subsección (2) de la Sección [7-201](#) ;
- (g) "**Gravamen**" incluye [hipotecas de](#) bienes raíces y otros gravámenes sobre bienes inmuebles y todos los demás derechos en bienes inmuebles que no son intereses de propiedad;
- (h) "**Bienes**" incluye todas las cosas que son móviles en el momento en que se adjunta la garantía o que son accesorios (Sección [9-313](#)), pero no incluye dinero, [documentos](#) , [instrumentos](#) , [cuentas](#) , [papel mobiliario](#) , [intangibles generales](#) o minerales o similar (incluyendo aceite y gas) antes de la extracción. "Mercancías" también incluye madera en pie que debe cortarse y eliminarse bajo un medio de transporte o contrato para la venta, los animales aún no nacidos de animales y cultivos en crecimiento;
- (i) "**Instrumento**" significa un instrumento negociable (definido en la Sección [3-104](#)), o una seguridad certificada (definida en la Sección Modificada UCC - Artículo [8-102](#)) o cualquier otra escritura que demuestre un derecho al pago de dinero y es no es en sí mismo un [contrato de garantía](#) o arrendamiento y es de un tipo que se transfiere por entrega en el curso normal de las actividades comerciales con cualquier endoso o cesión necesarios;
- (j) "**Hipoteca**" significa un interés consensual creado por una hipoteca de bienes raíces, una escritura de fideicomiso en bienes inmuebles, o similar;
- (k) Se realiza un anticipo "**de conformidad con el compromiso**" si el [acreedor garantizado se](#) ha comprometido a hacerlo, ya sea que un evento subsiguiente de incumplimiento u otro evento que no esté bajo su control haya aliviado o pueda liberarlo de su obligación;
- (l) "**Acuerdo de seguridad**" significa un acuerdo que crea o proporciona una garantía real;
- (m) "**Parte asegurada**" significa un prestamista, vendedor u otra persona en cuyo favor existe una garantía real, incluida una persona a la que se hayan vendido [cuentas](#) o [papel mobiliario](#) . Cuando los titulares de obligaciones emitidas en virtud de una escritura de fideicomiso, un acuerdo de fideicomiso de equipo o similar están representados por un fideicomisario u otra persona, el representante es la parte asegurada;
- (n) "**Utilidad transmisora**" significa cualquier persona que se dedica principalmente al negocio de trenes, tranvías o trolebuses, el negocio de transmisión de comunicaciones eléctricas o electrónicas, la transmisión de [bienes](#) por ducto o la transmisión o producción y transmisión de electricidad, vapor , gas o agua, o la provisión de servicio de alcantarillado.

(2) Otras definiciones que se aplican a este artículo y las secciones en las que aparecen son:

- "**Cuenta**". Sección [9-106](#) .

- "Adjuntar". Sección [9-203](#) .
- "Hipoteca de construcción". Sección [9-313 \(1\)](#) .
- "Bienes de consumo". Sección [9-109 \(1\)](#) .
- "Equipo". Sección [9-109 \(2\)](#) .
- "Productos agrícolas". Sección [9-109 \(3\)](#) .
- " Dispositivo ". Sección [9-313 \(1\)](#) .
- " Archivo de **accesorios**". Sección [9-313 \(1\)](#) .
- " Intangibles **generales**". Sección [9-106](#) .
- "Inventario". Sección [9-109 \(4\)](#) .
- "Acreedor de gravamen ". Sección [9-301 \(3\)](#) .
- "Producto". Sección [9-306 \(1\)](#) .
- "Compra de intereses de seguridad de dinero". Sección [9-107](#) .
- "Estados Unidos". Sección [9-103](#) .

(3) Las siguientes definiciones en otros artículos se aplican a este artículo:

- "Verificar". Sección [3-104](#) .
- "Contrato para la venta" .Sección [2-106](#) .
- "Titular a su debido tiempo". Sección [3-302](#) .
- "Nota". Sección [3-104](#) .
- "Venta" .Sección [2-106](#) .

(4) Además, el Artículo 1 contiene definiciones generales y principios de construcción e interpretación aplicables a lo largo de este Artículo.

Según fue enmendado en 1966, 1972 y 1977.

Ver los Apéndices I y II para el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977 y 1972.

§ 9-106. Definiciones: "Cuenta"; "Intangibles generales".

"Cuenta" significa cualquier derecho de pago por bienes vendidos o arrendados o por los servicios prestados que no se evidencia por un instrumento o papel financiero , si es o no ha sido conseguido por el rendimiento. " Intangibles generales " significa cualquier propiedad personal (incluidas las cosas en acción) que no sean bienes, cuentas , papel mobiliario, documentos , instrumentos y dinero. Todos los derechos de pago obtenidos o no devengados según un contrato de fletamiento u otro contrato que involucre el uso o alquiler de un buque y todos los derechos que inciden en el fletamiento o el contrato son cuentas.

Según enmendada en 1966 y 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-107. Definiciones: "Interés de seguridad de compra de dinero".

Una garantía mobiliaria es un "interés de seguridad de compra de dinero" en la medida en que sea

- (a) tomada o retenida por el vendedor del colateral para asegurar la totalidad o parte de su precio; o
- (b) tomada por una persona que, al hacer anticipos o incurrir en una obligación, da valor para permitir que el deudor adquiera derechos o el uso de colateral si ese valor se usa de hecho.

§ 9-108. Cuando la garantía adquirida después de la compra no es segura para la deuda previa.

Cuando una parte asegurada realiza un anticipo, incurre en una obligación, libera una garantía real perfeccionada o da un nuevo valor que debe ser asegurado en su totalidad o en parte por la propiedad adquirida posteriormente, su garantía real sobre la garantía adquirida después de la adquisición se considerará que se tomará por un nuevo valor y no como seguridad para una deuda anterior si el deudor adquiere sus derechos en dicha garantía, ya sea en el curso normal de su negocio o en virtud de un contrato de compra realizado de conformidad con el acuerdo de garantía dentro de un plazo razonable después del nuevo valor es dado.

§ 9-109. Clasificación de mercancías: "Bienes de consumo"; "Equipo"; "Productos agrícolas"; "Inventario".

Los bienes son

- (1) "**bienes de consumo**" si se usan o compran para su uso principalmente para fines personales, familiares o domésticos;
- (2) "**equipo**" si se usan o compran para su uso principalmente en negocios (incluyendo agricultura o una profesión) o por un deudor que es una organización sin fines de lucro o una subdivisión o agencia gubernamental o si los bienes no están incluidos en las definiciones de inventario, productos agrícolas o bienes de consumo ;
- (3) "**productos agrícolas**" si son cultivos o ganado o suministros utilizados o producidos en operaciones agrícolas o si son productos de cultivos o ganado en sus estados no elaborados (como el algodón desmotado, el broche de lana, el jarabe de arce, la leche y los huevos) y si están en posesión de un deudor dedicado a la cría, engorde, pastoreo u otras operaciones agrícolas. Si los bienes son productos agrícolas, no son equipos ni inventario;
- (4) "**inventario**" si están retenidos por una persona que los posee para la venta o arrendamiento o para ser proporcionados bajo contratos de servicio o si los ha proporcionado, o si son materias primas, trabajo en proceso o materiales usados o consumido en un negocio El inventario de una persona no debe clasificarse como su equipo.

§ 9-110. Suficiencia de la descripción.

A los efectos de este artículo, cualquier descripción de la propiedad personal o bienes inmuebles es suficiente, ya sea que sea específica o no, si identifica razonablemente lo que se describe.

§ 9-111 Aplicabilidad de las leyes de transferencia masiva.

La creación de una garantía mobiliaria no es una transferencia masiva según el Artículo 6 (ver Sección 6-103).

§ 9-112. Donde la garantía no es propiedad del deudor.

A menos que se acuerde lo contrario, cuando un acreedor garantizado sabe que la garantía es propiedad de una persona que no es el deudor , el propietario de la garantía tiene derecho a recibir de la parte garantizada cualquier excedente según la Sección 9-502 (2) o bajo la

Sección [9- 504 \(1\)](#) , y no es responsable por la deuda o por cualquier deficiencia después de la reventa, y tiene el mismo derecho que el deudor

- (a) para recibir declaraciones bajo la Sección [9-208](#) ;
- (b) recibir notificación de y objetar [la](#) propuesta de una parte [garantizada de](#) retener [la garantía](#) en cumplimiento de la deuda bajo la Sección [9-505](#) ;
- (c) para canjear el [colateral](#) bajo la Sección [9-506](#) ;
- (d) para obtener medidas cautelares o de otro tipo bajo la Sección [9-507 \(1\)](#) ; y
- (e) para recuperar las pérdidas causadas a él bajo la Sección [9-208 \(2\)](#) .

§ 9-113. Intereses de seguridad surgidos en el artículo sobre ventas o en virtud del artículo sobre arrendamientos.

Una garantía real surgida únicamente bajo el Artículo sobre Ventas (Artículo 2) o el Artículo sobre Arrendamientos (Artículo 2A) está sujeto a las disposiciones de este Artículo excepto que en la medida en que y mientras el [deudor](#) no tenga o no legalmente obtener la posesión de los [bienes](#)

- (a) no es necesario un [acuerdo de seguridad](#) para hacer que el interés de seguridad sea exigible; y
- (b) no se requiere presentación para perfeccionar la garantía; y
- (c) los derechos del [acreedor](#) en caso de incumplimiento del [deudor](#) se rigen (i) por el Artículo sobre Ventas (Artículo 2) en el caso de una garantía real surgida únicamente bajo dicho Artículo o (ii) por el Artículo sobre Arrendamientos (Artículo 2A) en el caso de una garantía real que surja únicamente bajo dicho Artículo.

Como se enmendó en 1987.

Consulte el Apéndice III para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1987.

§ 9-114. Envío.

(1) Una persona que entrega [bienes](#) bajo un envío que no es una garantía real y que se requeriría presentar bajo este Artículo según el párrafo (3) (c) de la Sección [2-326](#) tiene prioridad sobre una parte [asegurada](#) que se convierte o se convierte un acreedor del consignatario y que tendría una garantía real [perfeccionada](#) en los bienes si fueran propiedad del consignatario y también tiene prioridad con respecto a los ingresos en efectivo identificables recibidos en o antes de la entrega de los bienes al comprador, si

- (a) el expedidor cumple con la disposición de presentación del Artículo de Ventas con respecto a los envíos (párrafo (3) (c) de la Sección [2-326](#)) antes de que el consignatario reciba la posesión de los [bienes](#) ; y
- (b) el expedidor notifique por escrito al tenedor de la garantía real si el tenedor ha presentado una [declaración de financiación que](#) cubre los mismos tipos de [bienes](#) antes de la fecha de presentación presentada por el expedidor; y
- (c) el titular de la garantía real recibe la notificación dentro de los cinco años antes de que el consignatario reciba la posesión de la [mercancía](#) ; y
- (d) la notificación establece que el consignador espera entregar [mercancías](#) en consignación al consignatario, describiendo los productos por artículo o tipo.

(2) En el caso de un envío que no es una garantía real y en el que no se han cumplido los requisitos de la subsección precedente, una persona que entrega bienes a otra está subordinada a una persona que tendría una garantía real perfeccionada en el bienes si fueran propiedad del deudor .

Como se agregó en 1972.

Vea el Apéndice II para material relacionado con la adopción de esta sección en 1972.

Salvo que esta Ley disponga otra cosa, un acuerdo de garantía entrará en vigencia de acuerdo con sus términos entre las partes, contra los compradores de la garantía y contra los acreedores. Nada en este Artículo valida ningún cargo o práctica ilegal según cualquier estatuto o regulación según el reglamento de usura, préstamos pequeños, ventas a plazos de venta minorista, o similar, o extiende la aplicación de tal estatuto o regulación a cualquier transacción que no esté sujeta a lo contrario.

§ 9-202 Título de colateral inmaterial.

Cada disposición de este artículo con respecto a derechos, obligaciones y recursos se aplica si el título de la garantía está en la parte garantizada o en el deudor .

§ 9-203. Adjunto y exigibilidad de los intereses de seguridad; Producto; Requisitos formales

(1) Sujeto a las disposiciones de la Sección 4-208 sobre la garantía mobiliaria de un banco recaudador, la Sección 8-321 sobre garantías reales sobre valores y la Sección 9-113 sobre una garantía real surgida bajo el Artículo sobre Ventas, una garantía real es no ejecutable contra el deudor o terceros con respecto a la garantía y no se adjunta a menos que:

- (a) la garantía está en posesión de la parte garantizada de conformidad con el acuerdo, o el deudor ha firmado un acuerdo de garantía que contiene una descripción de la garantía y, además, cuando la garantía cubre los cultivos que se cultivan o se cultivan o maduran Se corta, una descripción de la tierra en cuestión;
- (b) se ha dado el valor; y
- (c) el deudor tiene derechos sobre el colateral .

(2) Una garantía mobiliaria se adhiere cuando se hace oponible al deudor con respecto a la garantía real . El apego ocurre tan pronto como todos los eventos especificados en la subsección (1) se han llevado a cabo a menos que el acuerdo explícito posponga el tiempo de anexión.

(3) A menos que se acuerde lo contrario, un acuerdo de garantía le otorga al acreedor garantizado los derechos sobre los ingresos provistos por la Sección 9-306 .

(4) Una transacción, aunque sujeta a este Artículo, también está sujeta a _____ *, y en caso de conflicto entre las disposiciones de este Artículo y cualquier otro estatuto, las disposiciones de dicho control estatutario. El incumplimiento de cualquier ley aplicable solo tiene el efecto que se especifica en el mismo.

- Nota: ** en la subsección (4) inserte referencia a cualquier estatuto local que regule préstamos pequeños, ventas a plazos y similares.*
- *La subsección (4) anterior está diseñada para dejar en claro que ciertas transacciones, aunque están sujetas a este Artículo, también deben cumplir con otras leyes aplicables.*

- *Este artículo está diseñado para regular todos los aspectos de "seguridad" de las transacciones dentro de su alcance. Sin embargo, existe una gran cantidad de leyes regulatorias, particularmente en el campo de los consumidores, que complementa este Artículo y no debe ser derogada por su promulgación. Los ejemplos son actos de préstamos pequeños, actos de venta de venta al por menor y similares. Dichos actos pueden proporcionar licencia y regulación de tarifas y pueden prescribir formas particulares de contrato. Tales disposiciones deben permanecer en vigor a pesar de la promulgación de este Artículo. Por otro lado, si un acto de venta a plazos de venta al por menor contiene disposiciones sobre la presentación, derechos de incumplimiento, etc., tales disposiciones deberían derogarse como incompatibles con este Artículo, excepto que las disposiciones inconsistentes en cuanto a deficiencias, sanciones, etc.,*

Según enmendada en 1972 y 1977.

Ver los Apéndices I y II para el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977 y 1972.

§ 9-204. Propiedad adquirida después; Futuros avances.

- (1) Excepto lo dispuesto en la subsección (2), un acuerdo de garantía puede estipular que cualquiera o todas las obligaciones cubiertas por el acuerdo de garantía se asegurarán con garantías adquiridas después de la adquisición .
- (2) Ninguna garantía sujeta a una cláusula de propiedad posterior a los bienes de consumo que no sean accesiones (Sección 9-314) cuando se otorga como garantía adicional a menos que el deudor adquiera derechos dentro de los diez días posteriores a la fecha en que el asegurado otorgue valor.
- (3) Las obligaciones cubiertas por un acuerdo de garantía pueden incluir adelantos futuros u otro valor, independientemente de si los anticipos o el valor se otorgan de conformidad con el compromiso (subsección (1) de la Sección 9-105).

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios en el texto realizado en 1972.

§ 9-205 Uso o disposición de garantías sin contabilidad admisible.

Una garantía real no es inválida o fraudulenta contra los acreedores por la libertad del deudor de usar, mezclar o disponer de la totalidad o parte de la garantía (incluidos los bienes devueltos o embargados) o de recolectar o comprometer cuentas o pagarés , o de aceptar la devolución de bienes o hacer embargos, o usar, mezclar o disponer de los productos, o por el hecho de que el acreedor no haya requerido que el deudor contabilice el producto o reemplace la garantía. Esta sección no relaja los requisitos de posesión cuando la perfección de una garantía mobiliaria depende de la posesión de la garantía por el asegurado o por un fiador.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-206. Acuerdo para no hacer valer las defensas contra el cesionario; Modificación de garantías de venta donde existe el acuerdo de seguridad.

- (1) Sujeto a cualquier estatuto o decisión que establezca una regla diferente para compradores o arrendatarios de bienes de consumo , un acuerdo de un comprador o arrendatario que no

afirmará contra un cesionario ningún reclamo o defensa que pueda tener contra el vendedor o arrendador es ejecutable por un cesionario que toma la asignación de valor, de buena fe y sin previo aviso de una reclamación o defensa, excepto en cuanto a las defensas de un tipo que puede alegar contra un tenedor de buena fe de un negociable instrumento bajo el artículo sobre Comercial Papel (artículo 3). Un comprador que, como parte de una transacción, firma tanto un instrumento negociable como un acuerdo de seguridad, hace tal acuerdo.

(2) Cuando un vendedor retiene una compra de garantía de dinero en bienes, el Artículo sobre ventas (Artículo 2) rige la venta y cualquier renuncia, limitación o modificación de las garantías del vendedor.

Como se enmendó en 1962.

§ 9-207 Derechos y deberes cuando la garantía está en posesión de la parte asegurada.

(1) Un acreedor garantizado debe tener cuidado razonable en la custodia y preservación de la garantía en su posesión. En el caso de un instrumento o documento mueble, el cuidado razonable incluye tomar las medidas necesarias para preservar los derechos contra las partes anteriores a menos que se acuerde lo contrario.

(2) A menos que se acuerde lo contrario, cuando la garantía esté en posesión del asegurado

- (a) los gastos razonables (incluido el costo de cualquier seguro y el pago de impuestos u otros cargos) incurridos en la custodia, preservación, uso u operación de la garantía real son a cargo del deudor y están garantizados por la garantía;
- (b) el riesgo de pérdida o daño accidental es del deudor en la medida de cualquier deficiencia en una cobertura de seguro efectiva;
- (c) el acreedor garantizado puede tener como garantía adicional cualquier aumento o beneficio (excepto el dinero) recibido de la garantía, pero el dinero así recibido, a menos que se remita al deudor, se aplicará en la reducción de la obligación garantizada;
- (d) el acreedor garantizado debe conservar el colateral identificable, pero las colaterales fungibles pueden mezclarse;
- (e) el acreedor garantizado puede replantear la garantía en términos que no menoscaben el derecho del deudor a reembolsarlo.

(3) Un acreedor garantizado es responsable de cualquier pérdida causada por su incumplimiento de cualquier obligación impuesta por las subsecciones precedentes, pero no pierde su garantía real.

(4) Un acreedor garantizado puede usar u operar la garantía con el propósito de preservar la garantía o su valor o de conformidad con el orden de un tribunal de jurisdicción apropiada o, salvo en el caso de bienes de consumo, de la forma y en la medida provisto en el acuerdo de seguridad.

§ 9-208. Solicitud de estado de cuenta o lista de garantías.

(1) El deudor puede firmar una declaración que indique lo que él cree que es el monto total de endeudamiento impago a partir de una fecha especificada y puede enviarlo al acreedor garantizado con la solicitud de que se apruebe o corrija la declaración y se devuelva al deudor. Cuando el acuerdo de seguridad o cualquier otro registro guardado por el acreedor garantizado identifique la garantía, un deudor puede solicitar de manera similar que el acreedor garantizado apruebe o corrija una lista de la garantía.

(2) El acreedor garantizado debe cumplir con dicha solicitud dentro de las dos semanas posteriores a la recepción enviando una corrección o aprobación por escrito. Si la parte garantizada reclama una garantía real sobre todo un tipo particular de colateral propiedad del deudorél puede indicar ese hecho en su respuesta y no necesita aprobar o corregir una lista detallada de dicha garantía. Si la parte asegurada sin una excusa razonable no cumple, será responsable por cualquier pérdida causada al deudor; y si el deudor ha incluido adecuadamente en su solicitud una declaración de buena fe de la obligación o una lista de la garantía o ambas, la parte garantizada puede reclamar una garantía real solo como se muestra en la declaración contra las personas engañadas por su incumplimiento. Si ya no tiene un interés en la obligación o la garantía en el momento en que se recibe la solicitud, debe revelar el nombre y la dirección de cualquier sucesor con intereses conocidos por él y es responsable por cualquier pérdida causada al deudor como resultado de la falla a revelar. Un sucesor en interés no está sujeto a esta sección hasta que reciba una solicitud.

(3) Un deudor tiene derecho a dicha declaración una vez cada seis meses sin cargo. La parte asegurada puede requerir el pago de un cargo que no exceda \$ 10 por cada declaración adicional proporcionada.

§ 9-301. Personas que toman prioridad sobre los intereses de seguridad no perfeccionados; Derechos de "acreedor de gravamen".

(1) Excepto que se estipule lo contrario en la subsección (2), una garantía mobiliaria no perfeccionada está subordinada a los derechos de

- (a) personas con derecho a prioridad bajo la Sección 9-312 ;
- (b) una persona que se convierte en un acreedor del embargo antes de que se perfeccione la garantía ;
- (c) en el caso de bienes , instrumentos , documentos y papel mobiliario , una persona que no es una parte asegurada y que es un cesionario a granel u otro comprador que no se encuentra en el curso normal de sus negocios o es un comprador de productos agrícolas en condiciones ordinarias curso de negocio, en la medida en que le da valor y recibe la entrega de la garantía sin conocimiento de la garantía real y antes de que se perfeccione ;
- (d) en el caso de cuentas e intangibles generales , una persona que no es un acreedor garantizado y que es un cesionario en la medida en que le da valor sin conocimiento de la garantía real y antes de que se perfeccione .

(2) Si el acreedor garantizado presenta un interés de garantía de dinero de compra antes o diez días después de que el deudor recibe la posesión de la garantía , tiene prioridad sobre los derechos de un cesionario a granel o de un acreedor de embargo que surgen entre a la vez que se adjunta el interés de seguridad y el momento de la presentación.

(3) Un " **acreedor de retención** " se refiere a un acreedor que ha adquirido un gravamen sobre la propiedad involucrado por embargo, gravamen o similar e incluye un cesionario en beneficio de los acreedores desde el momento de la cesión, y un fideicomisario en bancarrota desde la fecha de la presentación de la petición o un receptor en equidad desde el momento de la cita.

(4) Una persona que se convierte en un acreedor del embargo mientras se perfecciona una garantía sujeta a la garantía únicamente en la medida en que asegure los anticipos hechos antes de convertirse en acreedor del embargo o dentro de los 45 días posteriores o hechos sin

conocimiento del embargo o de conformidad con un compromiso celebrado sin conocimiento del embargo.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-302. Cuando la presentación se requiere para perfeccionar el interés de seguridad; Intereses de seguridad a los que no se aplican las disposiciones de presentación de este artículo.

(1) Debe presentarse una [declaración de financiamiento](#) para perfeccionar todos los intereses de seguridad, excepto los siguientes:

- (a) una garantía mobiliaria en [garantía](#) en posesión de la parte [garantizada](#) según la Sección [9-305](#) ;
- (b) una garantía real [perfeccionada](#) temporalmente en [instrumentos](#) o [documentos](#) sin entrega según la Sección [9-304](#) o en ganancias por un período de 10 días bajo la Sección [9-306](#) ;
- (c) una garantía mobiliaria creada por una cesión de un interés beneficioso en un fideicomiso o patrimonio de un difunto;
- (d) una [compra de garantía de dinero de interés](#) en [bienes de consumo](#) ; pero se requiere la presentación de un vehículo de motor requerido para ser registrado; y se requiere la presentación de artículos para la prioridad sobre los intereses en conflicto en los accesorios en la medida provista en la Sección [9-313](#) ;
- (e) una cesión de [cuentas](#) que no solo o junto con otras asignaciones al mismo cesionario transfiere una parte significativa de las cuentas pendientes del cedente;
- (f) una garantía mobiliaria de un banco recaudador (Sección [4-208](#)) o en valores (Sección [8-321](#)) o que surja bajo el Artículo sobre Ventas (ver Sección [9-113](#)) o cubierto en la subsección (3) de esta sección;
- (g) una cesión en beneficio de todos los acreedores del cedente, y las transferencias posteriores por el cesionario según el mismo.

(2) Si un acreedor [garantizado](#) asigna una garantía real [perfeccionada](#) , no se requiere la presentación bajo este Artículo para continuar el estado perfeccionado de la garantía real contra los acreedores y los cesionarios del [deudor](#) original .

(3) La presentación de una [declaración de financiamiento](#) requerida por este Artículo no es necesaria o efectiva para perfeccionar una garantía real sobre bienes sujetos a

- (a) un estatuto o tratado de los Estados Unidos que prevea un registro nacional o internacional o un certificado nacional o internacional de título o que especifique un lugar de presentación diferente al especificado en este Artículo para la presentación de la garantía; o
- (b) los siguientes estatutos de este estado; [enumere cualquier certificado de ley del título que cubra automóviles, remolques, casas móviles, barcos, tractores agrícolas, o similares, y cualquier estatuto de archivo central.]; pero durante cualquier período en el que el [colateral](#) es un inventario mantenido a la venta por una persona que está en el

- negocio de vender bienes de ese tipo, las disposiciones de presentación de este Artículo (Parte 4) se aplican a una garantía real sobre esa garantía creada por él como deudor; o
- (c) un certificado de la ley del título de otra jurisdicción bajo cuya ley se exige una garantía real sobre el certificado como condición de perfección (subsección (2) de la Sección 9-103).

(4) El cumplimiento de un estatuto o tratado descrito en la subsección (3) es equivalente a la presentación de una declaración de financiamiento bajo este Artículo, y una garantía real sobre la propiedad sujeta al estatuto o tratado puede perfeccionarse solo por el cumplimiento de la misma, excepto según lo dispuesto en la Sección 9-103 en múltiples transacciones estatales. La duración y la renovación de la perfección de una garantía real perfeccionada por el cumplimiento de la ley o tratado se rigen por las disposiciones del estatuto o tratado; En otros aspectos, la garantía mobiliaria está sujeta a este artículo.

- Nota: *Se recomienda que las provisiones del certificado de título actúen para la perfección de los intereses de seguridad por notación en los certificados deben enmendarse para excluir la cobertura del inventario mantenido para la venta.*

Según enmendada en 1972 y 1977.

Ver los Apéndices I y II para el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977 y 1972.

§ 9-303. Cuando se perfecciona el interés de seguridad; Continuidad de la perfección

(1) Una garantía real se perfecciona cuando se adjunta y cuando se han tomado todos los pasos necesarios para la perfección. Dichos pasos se especifican en las Secciones 9-302 , 9-304 , 9-305 y 9-306 . Si dichos pasos se toman antes de que se adjunte la garantía, se perfecciona en el momento en que se adjunta.

(2) Si una garantía real se perfecciona originalmente de cualquier manera permitida bajo este Artículo y posteriormente se perfecciona de alguna otra manera bajo este Artículo, sin un período intermedio en el que no se ha realizado la corrección, la garantía real se considerará perfeccionada continuamente para el fines de este artículo.

§ 9-304. Perfección de los intereses de seguridad en instrumentos, documentos y bienes cubiertos por documentos; Perfección mediante archivo permisivo; Perfección temporal sin presentación o transferencia de posesión.

(1) Se puede perfeccionar una garantía mobiliaria en papel mueble o documentos negociables mediante la presentación. Una garantía sobre el valor en dinero o instrumentos (que no sean títulos o instrumentos certificados que formen parte del papel mobiliario) solo puede perfeccionarse al tomar posesión del acreedor garantizado , a excepción de lo dispuesto en los incisos (4) y (5) de esta sección y subsecciones (2) y (3) de la Sección 9-306 sobre los ingresos.

(2) Durante el período en que las mercancías están en posesión del emisor de un documento negociable para ellas , se perfecciona una garantía real sobre los bienes mediante el perfeccionamiento de una garantía real sobre el documento y cualquier garantía real sobre los bienes perfeccionados durante ese período está sujeto a eso.

(3) Una garantía real sobre bienes en posesión de un fideicomiso que no sea uno que haya emitido un documento negociable se perfecciona mediante la emisión de un documento en

nombre del acreedor garantizado o mediante el recibo del fideicomisario de la notificación del interés del fideicomiso o mediante la presentación de los bienes.

(4) Una garantía de instrumentos (que no sean valores certificados) o negociables documentos se perfeccionó sin presentar o la toma de posesión por un periodo de 21 días desde el momento en que concede a la medida en que se plantea para el nuevo valor dado en virtud de un escrito acuerdo de seguridad .

(5) Una garantía real se perfecciona por un período de 21 días sin necesidad de presentación cuando un acreedor garantizado que tenga una garantía real perfeccionada en un instrumento(que no sea una garantía certificada), un documento negociable o bienes en posesión de un representante que no sea uno ha emitido un documento negociable por eso

- (a) pone a disposición del deudor los bienes o documentos que representan las mercancías con fines de venta o intercambio final o con el propósito de cargar, descargar, almacenar, enviar, traspasar, fabricar, procesar o tratar de alguna otra manera de manera preliminar a su venta o intercambio, pero la prioridad entre los intereses de seguridad en conflicto en los bienes está sujeta a la subsección (3) de la Sección 9-312 ; o
- (b) entrega el instrumento al deudor con el fin de la venta o el intercambio final o de la presentación, la recolección, la renovación o el registro de la transferencia.

(6) Después del período de 21 días en las subsecciones (4) y (5), la perfección depende del cumplimiento de las disposiciones aplicables de este Artículo.

Según enmendada en 1972 y 1977.

Ver los Apéndices I y II para el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977 y 1972.

§ 9-305. Cuando la posesión por parte asegurada perfecciona el interés de seguridad sin presentación.

Una garantía mobiliaria sobre cartas de crédito y consejos de crédito (la subsección (2) (a) del Artículo 5-116), los bienes , los instrumentos (que no sean valores físicos), dinero, negociables documentos o papel financiero puede ser perfeccionado por el asegurado el partido toma posesión de la garantía. Si dicha garantía, que no sea bienes cubiertos por un documento negociable, es propiedad de un depositario, se considerará que el acreedor tiene la posesión desde el momento en que el depositario recibe la notificación del interés del acreedor garantizado. La posesión de una garantía se perfecciona desde el momento en que se toma la posesión sin una relación de retorno y continúa solo mientras se retiene la posesión, a menos que se especifique lo contrario en este Artículo. La garantía real puede ser perfeccionada según lo dispuesto en este Artículo antes o después del período de posesión por parte del acreedor garantizado.

Según enmendada en 1972 y 1977.

Ver los Apéndices I y II para el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977 y 1972.

§ 9-306. "Producto"; Derechos de la Parte Asegurada sobre la Disposición de Garantías.

(1) "Producto" incluye lo que se reciba en la venta, intercambio, cobro u otra disposición de colateral o producto. El seguro pagadero por pérdida o daño a la garantía es el producto, excepto en la medida en que sea pagadero a una persona que no sea parte en el acuerdo de

seguridad . El dinero, los cheques, las cuentas de depósito y similares son "ingresos en efectivo". Todos los demás productos son "ingresos no monetarios".

(2) Excepto en los casos en que este Artículo disponga otra cosa, una garantía mobiliaria continúa en garantía a pesar de la venta, cambio u otra disposición de la misma, a menos que la disposición esté autorizada por el asegurado en el acuerdo de garantía o de otra manera. por el deudor .

(3) La garantía mobiliaria sobre el producto es una garantía real continua perfeccionada si el interés en la garantía original se perfeccionó, pero deja de ser una garantía real perfeccionada y queda sin perfeccionar diez días después de la recepción del producto por parte del deudor a menos que

- (a) una declaración de financiamiento presentada cubre la garantía original y el producto es una garantía en la que se puede perfeccionar una garantía real mediante la presentación en la oficina u oficinas donde se ha presentado la declaración de financiamiento y, si los ingresos se obtienen con los ingresos en efectivo, La descripción de la garantía en la declaración de financiamiento indica los tipos de propiedad que constituyen los ingresos; o
- (b) una declaración de financiamiento presentada cubre la garantía original y los ingresos son ingresos en efectivo identificables; o
- (c) la garantía real sobre los ingresos se perfecciona antes del vencimiento del período de diez días.

A excepción de lo dispuesto en esta sección, una garantía real sobre los ingresos puede perfeccionarse solo por los métodos o bajo las circunstancias permitidas en este Artículo para garantías originales del mismo tipo.

(4) En el caso de un procedimiento de insolvencia instituido por o contra un deudor , un acreedor garantizado con una garantía real perfeccionada en el producto tiene una garantía real perfeccionada solo en los siguientes productos:

- (a) en productos no monetarios identificables y en cuentas de depósito separadas que solo contienen ingresos;
- (b) en efectivo identificable en forma de dinero que no está mezclado con otro dinero ni depositado en una cuenta de depósito antes del procedimiento de insolvencia;
- (c) en efectivo en efectivo identificable en forma de cheques y similares que no se depositan en una cuenta de depósito antes del procedimiento de insolvencia; y
- (d) en todas las cuentas de efectivo y depósitos del deudor en las cuales los ingresos se han mezclado con otros fondos, pero el interés de seguridad perfeccionado bajo este párrafo (d) es
 - (i) sujeto a cualquier derecho de compensación; y
 - (ii) limitada a una cantidad no mayor que la cantidad de cualquier ingreso en efectivo recibido por el deudor dentro de los diez días antes de la iniciación del procedimiento de insolvencia menos la suma de (i) los pagos al acreedor garantizado en la cuenta de dinero en efectivo Los ingresos recibidos por el deudor durante dicho período y (II) los ingresos en efectivo recibidos por el

deudor durante el período al que el acreedor garantizado tiene derecho de conformidad con los párrafos (a) a (c) de esta subsección (4).

(5) Si una venta de bienes resulta en una cuenta o papel comercial que es transferido por el vendedor a una parte asegurada , y si los bienes son devueltos o son embargados por el vendedor o la parte asegurada, las siguientes reglas determinan las prioridades:

- (a) Si los bienes fueran colaterales en el momento de la venta, por un endeudamiento del vendedor que aún no se paga, la garantía real original se vuelve a unir a los bienes y continúa como una garantía real perfeccionada si se perfeccionó en el momento en que el Se vendieron bienes. Si la garantía real se perfeccionó originalmente mediante una presentación que sigue vigente, no se requiere nada más para continuar con el estado perfeccionado; en cualquier otro caso, el acreedor garantizado debe tomar posesión de los bienes devueltos o embargados o debe presentar.
- (b) Un cesionario no pagado del documento mueble tiene una garantía real sobre los bienes contra el cedente. Dicha garantía mobiliaria es anterior a una garantía real declarada conforme al párrafo (a) en la medida en que el cesionario del documento mueble tuviera derecho a prioridad bajo la Sección 9-308 .
- (c) Un cesionario impago de la cuenta tiene una garantía real sobre los bienes contra el cedente. Dicha garantía mobiliaria está subordinada a una garantía mobiliaria establecida en el párrafo (a).
- (d) Una garantía mobiliaria de un cesionario impago alegado bajo el párrafo (b) o (c) debe perfeccionarse para protección contra los acreedores del cedente y los compradores de los bienes devueltos o embargados .

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-307. Protección de los compradores de mercancías.

(1) Un comprador en el curso ordinario de los negocios (subsección (9) de la Sección 1-201) que no sea una persona que compra productos agrícolas de una persona dedicada a operaciones agrícolas, se libera de una garantía creada por su vendedor a pesar de que la garantía Se perfecciona y aunque el comprador sabe de su existencia.

(2) En el caso de los bienes de consumo , un comprador se libera de una garantía real aunque se perfeccione si compra sin conocimiento de la garantía, por su valor y por sus propios fines personales, familiares o domésticos, a menos que antes de la compra se garantice Parte ha presentado una declaración de financiación que cubre dichos bienes .

(3) Un comprador que no sea un comprador en el curso ordinario de negocios (subsección (1) de esta sección) se libera de una garantía real en la medida en que asegura futuros adelantos hechos después de que la parte asegurada adquiera conocimiento de la compra o más que 45 días después de la compra, lo que ocurra primero, a menos que se realice de conformidad con un compromiso celebrado sin conocimiento de la compra y antes de la expiración del período de 45 días.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-308. Compra de papel e instrumentos de chattel.

Un comprador de papel mueble o un instrumento que le da un nuevo valor y toma posesión de él en el curso ordinario de su negocio tiene prioridad sobre una garantía mobiliaria en el papel o instrumento mueble

- (a) que se perfecciona bajo la Sección 9-304 (presentación permisiva y perfección temporal) o bajo la Sección 9-306 (perfeccionamiento en cuanto a los ingresos) si actúa sin conocimiento de que el documento o instrumento específico está sujeto a una garantía real; o
- (b) que se reclama meramente como producto del inventario sujeto a una garantía real (Sección 9-306) aunque él sabe que el documento o instrumento específico está sujeto a la garantía real.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-309. Protección de los compradores de instrumentos, documentos y valores.

Ninguna disposición de este artículo limita los derechos de un tenedor de buena fe de un negociable instrumento (Sección 3-302) o un soporte para negociables a los que un documento de título ha sido debidamente negociado (Sección 7-501) o un comprador de buena fe de un la seguridad (Sección 8-302) y los tenedores o compradores tienen prioridad sobre una garantía anterior aunque se perfeccionaron. La presentación en virtud de este artículo no constituye una notificación de la garantía real para dichos titulares o compradores.

Según lo enmendado en 1977.

Consulte el Apéndice I para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977.

§ 9-310. Prioridad de ciertos gravámenes surgidos por el funcionamiento de la ley.

Cuando una persona en el curso ordinario de su negocio proporciona servicios o materiales con respecto a bienes sujetos a una garantía real, un derecho de retención sobre bienes en posesión de dicha persona otorgados por estatuto o imperio de la ley para tales materiales o servicios tiene prioridad sobre un perfeccionó el interés de seguridad a menos que el embargo sea legal y el estatuto estipule expresamente lo contrario.

§ 9-311. Alienabilidad de los derechos del deudor: proceso judicial.

Los derechos de garantía del deudor pueden ser transferidos voluntaria o involuntariamente (por medio de la venta, creación de una garantía real, embargo, gravamen, embargo u otro proceso judicial) a pesar de que una disposición del contrato de garantía que prohíba cualquier transferencia o transferencia constituye un incumplimiento.

§ 9-312. Prioridades entre los intereses de seguridad en conflicto en el mismo colateral.

(1) Las reglas de prioridad establecidas en otras secciones de esta Parte y en las siguientes secciones regirán cuando corresponda: la Sección 4-208 con respecto a los intereses de seguridad de los bancos de cobro en los artículos que se recolectan, los documentos que

lo acompañan y los ingresos; Sección 9-103 sobre intereses de seguridad relacionados con otras jurisdicciones; Sección 9-114 sobre envíos.

(2) Un interés de seguridad perfeccionado en los cultivos por un nuevo valor dado para permitir que el deudor produzca los cultivos durante la temporada de producción y se les dé no más de tres meses antes de que los cultivos se conviertan en cultivos mediante siembra o, de lo contrario, en la medida en que dicho interés anterior asegure las obligaciones debidas más de seis meses antes de que los cultivos se conviertan en cultivos mediante siembra o de otro modo, aunque la persona que da nuevo valor tenía conocimiento de los intereses de seguridad anteriores.

(3) Un interés de seguridad de compra de dinero perfeccionado en el inventario tiene prioridad sobre un interés de seguridad en conflicto en el mismo inventario y también tiene prioridad en los ingresos en efectivo identificables recibidos en o antes de la entrega del inventario a un comprador si

- (a) el derecho de garantía del dinero de la compra se perfecciona en el momento en que el deudor recibe la posesión del inventario; y
- (b) la parte garantizada del dinero de la compra notifica por escrito al tenedor de la garantía en conflicto si el titular ha presentado una declaración de financiación que cubre los mismos tipos de inventario (i) antes de la fecha de presentación presentada por la parte asegurada del dinero de la compra , o (ii) antes del comienzo del período de 21 días en que el interés de garantía de dinero de la compra se perfecciona temporalmente sin presentación o posesión (subsección (5) de la Sección 9-304); y
- (c) el titular de la garantía en conflicto recibe la notificación dentro de los cinco años antes de que el deudor reciba la posesión del inventario; y
- (d) la notificación establece que la persona que entrega el aviso tiene o espera adquirir un interés de garantía de dinero de compra en el inventario del deudor , describiendo dicho inventario por artículo o tipo.

(4) Una garantía de compra de dinero de interés en garantías distintas al inventario tiene prioridad sobre una garantía en conflicto en la misma garantía o sus ganancias si la garantía de compra se perfecciona en el momento en que el deudor recibe la garantía o dentro de los diez días posteriores .

(5) En todos los casos no regidos por otras reglas establecidas en esta sección (incluidos los casos de intereses de garantía de dinero de compra que no califican para las prioridades especiales establecidas en las subsecciones (3) y (4) de esta sección), prioridad entre conflictos Los intereses de seguridad en la misma garantía se determinarán de acuerdo con las siguientes reglas:

- (a) Los intereses de seguridad conflictivos se clasifican según la prioridad en el momento de la presentación o la perfección. Las fechas de prioridad son desde el momento en que se presenta la cobertura de la garantía o el momento en que se perfecciona la garantía mobiliaria , lo que ocurra primero, siempre que no haya un período posterior cuando no haya ni presentación ni perfeccionamiento.
- (b) Mientras los intereses conflictivos de seguridad no se vean afectados, el primero en adjuntar tiene prioridad.

(6) A los efectos de la subsección (5), la fecha de presentación o la perfección en cuanto a la garantía es también una fecha de presentación o perfeccionamiento de los productos.

(7) Si se hacen futuros adelantos mientras se perfecciona una garantía real mediante la presentación, la toma de posesión o bajo la Sección UCC Modificada - Artículo 8-321 sobre valores, la garantía tiene la misma prioridad a los fines de la subsección (5) con respecto al futuro avanza como lo hace con respecto al primer avance. Si un compromiso se hace antes o mientras la garantía se perfecciona, la garantía tiene la misma prioridad con respecto a los anticipos hechos conforme a la misma. En otros casos, una garantía real perfeccionada tiene prioridad desde la fecha en que se realiza el anticipo.

Según enmendada en 1972 y 1977.

Ver los Apéndices I y II para el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1977 y 1972.

§ 9-313. Prioridad de los intereses de seguridad en los accesorios.

(1) En esta sección y en las disposiciones de la Parte 4 de este Artículo, se refiere a la presentación de artículos, a menos que el contexto requiera otra cosa

- (a) los bienes son "accesorios" cuando se vuelven tan relacionados con bienes raíces particulares que surge un interés en ellos según la ley de bienes raíces
- (b) un "archivo de fijación" es la presentación en la oficina donde se archivarán o registrará una hipoteca sobre el inmueble de una declaración de financiamiento que cubra bienes que se convertirán o se convertirán en accesorios y que cumplirán con los requisitos de la subsección (5) de Sección 9-402
- (c) una hipoteca es una "**hipoteca de construcción**" en la medida en que asegura una obligación contraída para la construcción de una mejora en la tierra incluyendo el costo de adquisición de la tierra, si el escrito grabado así lo indica.

(2) Se puede crear una garantía mobiliaria bajo este Artículo en bienes que son accesorios o pueden continuar en bienes que se convierten en accesorios, pero no existe interés de seguridad bajo este Artículo en materiales de construcción ordinarios incorporados a una mejora en la tierra.

(3) Este artículo no impide la creación de un gravamen sobre accesorios según la ley de bienes raíces.

(4) Un interés de seguridad perfeccionado en los accesorios tiene prioridad sobre el interés conflictivo de un granjero o propietario del inmueble donde

- (a) la garantía mobiliaria es un interés de garantía de dinero de compra, el interés del importador o propietario surge antes de que los bienes se conviertan en accesorios, la garantía real se perfecciona mediante una presentación fija antes de que los bienes se conviertan en accesorios o dentro de los diez días posteriores, y el deudor tiene un interés de registro en el inmueble o está en posesión del inmueble; o
- (b) la garantía real se perfecciona mediante una presentación fija antes de que el interés del acreedor o el propietario esté registrado, el interés de garantía tiene prioridad sobre cualquier interés conflictivo de un predecesor en el título del acreedor o el propietario, y el deudor tiene un interés de registro en el inmueble o está en posesión del inmueble; o

- (c) los accesorios son máquinas de fábrica o de oficina fácilmente removibles o reemplazos fácilmente removibles de electrodomésticos que son bienes de consumo , y antes de que las mercancías se conviertan en accesorios, el interés de seguridad se perfecciona por cualquier método permitido por este Artículo; o
- (d) el interés en conflicto es un gravamen sobre el inmueble obtenido mediante un procedimiento legal o equitativo después de que el interés de garantía se perfeccionó mediante cualquier método permitido por este Artículo.

(5) Una garantía real sobre accesorios, ya sea perfeccionada o no , tiene prioridad sobre el interés conflictivo de un responsable de la carga o del propietario del inmueble donde

- (a) el asegurador o el propietario ha dado su consentimiento por escrito a la garantía real o ha renunciado a un interés en los bienes como accesorios; o
- (b) el deudor tiene el derecho de retirar los bienes en contra del responsable de la carga o el propietario. Si el derecho del deudor termina, la prioridad de la garantía mobiliaria continúa por un tiempo razonable.

(6) No obstante lo dispuesto en el párrafo (a) de la subsección (4) pero sujeto a las subsecciones (4) y (5), una garantía sobre los accesorios está subordinada a una hipoteca de construcción registrada antes de que los bienes se conviertan en accesorios si los bienes se convierten en accesorios antes del finalización de la construcción En la medida en que se otorga para refinanciar una hipoteca de construcción, una hipoteca tiene esta prioridad en la misma medida que la hipoteca de construcción.

(7) En los casos no incluidos en las subsecciones precedentes, una garantía real sobre los accesorios está subordinada al interés conflictivo de un acreedor o propietario del inmueble relacionado que no es el deudor .

(8) Cuando el acreedor garantizado tiene prioridad sobre todos los propietarios e importadores del bien inmueble, puede, de forma predeterminada, sujeto a las disposiciones de la Parte 5, eliminar su garantía del inmueble, pero debe reembolsar a cualquier acreedor o propietario del bien inmueble. bienes raíces que no son el deudor y que de otra manera no han acordado el costo de la reparación de ninguna lesión física, pero no por cualquier disminución en el valor del inmueble causada por la ausencia de los bienes eliminados o por la necesidad de reemplazarlos. Una persona con derecho a reembolso puede rechazar el permiso para eliminarlo hasta que la parte garantizada otorgue la seguridad adecuada para el cumplimiento de esta obligación.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-314. Accesiones

(1) Una garantía real sobre los bienes que se adhiere antes de instalarlos o colocarlos en otros bienes tiene prioridad en cuanto a las mercancías instaladas o colocadas (denominadas en esta sección "accesiones") sobre las reclamaciones de todas las personas al conjunto, excepto lo establecido en la subsección (3) y sujeto a la Sección 9-315 (1) .

(2) Una garantía real que se adhiera a los bienes después de que sean parte de un todo es válida contra todas las personas que posteriormente adquieren intereses en el todo, excepto como se establece en la subsección (3) pero es inválida contra cualquier persona con un interés en el todo

en el tiempo en que la garantía mobiliaria se adhiere a los bienes que no han otorgado por escrito consentimiento a la garantía mobiliaria o rechazaron un interés en los bienes como parte del todo.

(3) Las garantías reales descritas en los incisos (1) y (2) no tienen prioridad sobre

- (a) un comprador posterior por el valor de cualquier interés en el conjunto; o
- (b) un acreedor con un gravamen en general posteriormente obtenido por procedimientos judiciales; o
- (c) un acreedor con una garantía real perfeccionada en su totalidad en la medida en que realice los siguientes avances

si se realiza la compra subsiguiente, el embargo por procedimiento judicial obtenido o el posterior anticipo de la garantía real perfeccionada se realiza o se contrata sin conocimiento de la garantía real y antes de que se perfeccione. Un comprador del conjunto en una venta de ejecución hipotecaria que no sea el titular de una garantía real perfeccionada que compre en su propia venta de ejecución hipotecaria es un comprador posterior dentro de esta sección.

(4) Cuando en virtud de las subsecciones (1) o (2) y (3) una parte garantizada tiene un interés en las adhesiones que tiene prioridad sobre las reclamaciones de todas las personas que tienen intereses en su totalidad, puede incumplir las disposiciones de La parte 5 elimina su garantía del conjunto, pero debe reembolsar a cualquier acreedor o propietario del todo que no es el deudor y que no ha acordado el costo de la reparación de ninguna lesión física, pero no por la disminución del valor del todo causado por la ausencia de los bienes eliminados o por cualquier necesidad de reemplazarlos. Una persona con derecho a reembolso puede rechazar el permiso para eliminarlo hasta que la parte garantizada otorgue la seguridad adecuada para el cumplimiento de esta obligación.

§ 9-315. Prioridad cuando las mercancías se mezclan o se procesan.

(1) Si se perfeccionó una garantía real sobre bienes y posteriormente los bienes o parte de ellos se convirtieron en parte de un producto o masa, la garantía real continúa en el producto o masa si

- (a) los bienes se fabrican, procesan, ensamblan o mezclan para que su identidad se pierda en el producto o masa; o
- (b) una declaración de financiamiento que cubra los bienes originales también cubre el producto en el cual los bienes se han fabricado, procesado o ensamblado.

En un caso al cual se aplica el párrafo (b), no se puede reclamar ningún interés de seguridad separado en esa parte de los bienes originales que se haya fabricado, procesado o ensamblado en el producto bajo la Sección 9-314 .

(2) Cuando en virtud de la subsección (1) hay más de una garantía mobiliaria vinculada al producto o masa, se clasifican por igual de acuerdo con la relación que el costo de los bienes a los que cada interés originalmente vinculado conlleva el costo del producto total o masa .

§ 9-316. Prioridad sujeta a la subordinación.

Nada en este artículo impide la subordinación por acuerdo de cualquier persona con derecho a prioridad.

§ 9-317. Parte asegurada no obligada por contrato de deudor.

La mera existencia de una garantía real o autoridad otorgada al deudor para disponer o usar garantías no impone responsabilidad contractual o extracontractual a la parte garantizada por los actos u omisiones del deudor.

§ 9-318. Defensas contra el cesionario; Modificación del contrato después de la notificación de la asignación; Término que prohíbe la asignación ineficaz; Identificación y prueba de asignación.

(1) A menos que un deudor de la cuenta haya hecho un acuerdo ejecutivo para no hacer valer las defensas o reclamaciones que surjan de una venta según lo dispuesto en la Sección 9-206, los derechos de un cesionario están sujetos a

- (a) todos los términos del contrato entre el deudor de la cuenta y el cedente y cualquier defensa o reclamo que surja de los mismos; y
- (b) cualquier otra defensa o reclamo del deudor de cuenta contra el cedente que se acumule antes de que el deudor de cuenta reciba notificación de la cesión.

(2) En lo que respecta al derecho de pago o una parte del mismo en virtud de un contrato asignado, no se ha obtenido en su totalidad por cumplimiento, y a pesar de la notificación de la cesión, cualquier modificación o sustitución del contrato realizada de buena fe y de acuerdo con lo razonable las normas comerciales son efectivas contra un cesionario a menos que el deudor de la cuenta haya acordado lo contrario, pero el cesionario adquiere los derechos correspondientes según el contrato modificado o sustituido. La asignación puede estipular que dicha modificación o sustitución es una infracción por parte del cedente.

(3) El deudor de la cuenta está autorizado a pagar al cedente hasta que el deudor de la cuenta reciba la notificación de que el monto adeudado o vencido se ha asignado y que el pago debe hacerse al cesionario. Una notificación que no identifica razonablemente los derechos asignados es ineficaz. Si el deudor de la cuenta lo solicita, el cesionario debe proporcionar de manera temporal una prueba razonable de que la cesión se ha realizado y, a menos que lo haga, el deudor de la cuenta puede pagarle al cedente.

(4) Un término en cualquier contrato entre un deudor de la cuenta y un cedente es ineficaz si prohíbe la asignación de una cuenta o prohíbe la creación de una garantía real en un intangible general por dinero vencido o vencido o requiere el consentimiento del deudor de la cuenta a tal cesión o garantía real.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-401. Lugar de presentación; Archivo erróneo; Eliminación de garantías.

Primera subsección alternativa (1)

(1) El lugar apropiado para presentar un documento con el fin de perfeccionar una garantía mobiliaria es el siguiente:

- (a) cuando la garantía es madera que se va a cortar o son minerales o similares (incluyendo petróleo y gas) o cuentas sujetas a la subsección (5) de la Sección 9-103 , o cuando la declaración de financiamiento se archiva como un archivo permanente (Sección 9-313) y la garantía es bienes que son o van a convertirse en accesorios, luego en la oficina donde se archivará o registrará una hipoteca sobre el inmueble;
- (b) en todos los demás casos, en la oficina del [Secretario de Estado].

Segunda subsección alternativa (1)

(1) El lugar apropiado para presentar un documento con el fin de perfeccionar una garantía mobiliaria es el siguiente:

- (a) cuando la garantía es el equipo utilizado en las operaciones agrícolas, o productos agrícolas, o cuentas o intangibles generales que surgen de la venta de productos agrícolas por parte de un agricultor, o bienes de consumo , y luego en la oficina del _____ en el condado de la residencia del deudor o si el deudor no es residente de este estado, entonces en la oficina del _____ en el condado donde se guardan los bienes , y además cuando la garantía es cultivo o cultivo en la oficina del _____ en el condado donde se encuentra el terreno;
- (b) cuando la garantía es madera que se va a cortar o son minerales o similares (incluyendo petróleo y gas) o cuentas sujetas a la subsección (5) de la Sección 9-103 , o cuando la declaración de financiamiento se presenta como un archivo de fijación (Sección 9-313) y la garantía es bienes que son o van a convertirse en accesorios, luego en la oficina donde se archivará o registrará una hipoteca sobre el inmueble;
- (c) en todos los demás casos, en la oficina del [Secretario de Estado].

Tercera subsección alternativa (1)

(1) El lugar apropiado para presentar un documento con el fin de perfeccionar una garantía mobiliaria es el siguiente:

- (a) cuando la garantía es el equipo utilizado en las operaciones agrícolas, o productos agrícolas, o cuentas o intangibles generales que surgen de la venta de productos agrícolas por parte de un agricultor, o bienes de consumo , y luego en la oficina del _____ en el condado de la residencia del deudor o si el deudor no es residente de este estado, entonces en la oficina del _____ en el condado donde se guardan los bienes , y además cuando la garantía es cultivo o cultivo en la oficina del _____ en el condado donde se encuentra el terreno;
- (b) cuando la garantía es madera que se va a cortar o son minerales o similares (incluyendo petróleo y gas) o cuentas sujetas a la subsección (5) de la Sección 9-103 , o cuando la declaración de financiamiento se presenta como un archivo de fijación (Sección 9-313) y la garantía es bienes que son o van a convertirse en accesorios, luego en la oficina donde se archivará o registrará una hipoteca sobre el inmueble;
- (c) en todos los demás casos, en la oficina del [Secretario de Estado] y, además, si el deudor tiene un negocio en un solo condado de este estado, también en la oficina de _____ de dicho condado o, si el deudor no tiene un negocio en este estado, pero reside en el estado, también en la oficina de _____ del condado en el que reside.
- Nota: *Una de las tres alternativas debe seleccionarse como la subsección (1).*

(2) Una presentación que se haga de buena fe en un lugar inapropiado o no en todos los lugares requeridos por esta sección, no obstante es efectiva con respecto a cualquier garantía en relación con la cual la presentación cumplió con los requisitos de este Artículo y también es efectiva con respecto a la garantía cubierta por la declaración de financiamiento contra cualquier persona que tenga conocimiento del contenido de dicha declaración de financiamiento.

(3) Una presentación que se realiza en el lugar apropiado en este estado continúa vigente a pesar de que la residencia o el lugar del negocio del deudor o la ubicación de la garantía o su uso, según controle la presentación original, se cambien posteriormente.

Subsección alternativa (3)

[(3) Una presentación que se realiza en el condado apropiado continúa en vigor durante cuatro meses después de un cambio en otro condado de la residencia o lugar de negocios del deudor o la ubicación de la garantía, según sea el caso que controle la presentación original. A partir de entonces, se vuelve ineficaz a menos que se presente una copia de la declaración de financiamiento firmada por el acreedor garantizado en el nuevo condado dentro de dicho período. El interés de seguridad también se puede perfeccionar en el nuevo condado después de la expiración del período de cuatro meses; En tal caso, la perfección data de la época de la perfección en el nuevo condado. Un cambio en el uso de la garantía no menoscaba la efectividad de la presentación original.]

(4) Las reglas establecidas en la Sección 9-103 determinan si la presentación es necesaria en este estado.

(5) Sin perjuicio de las subsecciones precedentes, y sujeto a la subsección (3) de la Sección 9-302, el lugar apropiado para presentar un archivo de seguridad para garantizar una garantía real, incluidos los accesorios, de una utilidad transmisora es la oficina del [Secretario de Estado]. Esta presentación constituye un archivo permanente (Sección 9-313) en cuanto a la garantía descrita allí que es o se convertirá en accesorios.

(6) A los efectos de esta sección, la residencia de una organización es su lugar de trabajo si tiene una o su oficina ejecutiva principal si tiene más de un lugar de trabajo.

Nota: La *subsección (6) debe usarse solo si el estado elige la segunda o tercera subsección alternativa (1).*

Según enmendada en 1962 y 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-402. Requisitos formales de la declaración de financiamiento; Enmiendas; Hipoteca como declaración de financiamiento.

(1) Una declaración de financiación es suficiente si proporciona los nombres del deudor y del acreedor garantizado, está firmada por el deudor, da una dirección del acreedor garantizado apartir de la cual se puede obtener información concerniente a la garantía real, da una dirección postal de el deudor y contiene una declaración que indica los tipos, o la descripción de los artículos, de la garantía. Una declaración de financiamiento puede presentarse antes de un acuerdo de seguridad, se hace o se adjunta una garantía mobiliaria. Cuando la declaración de financiación cubre los cultivos que crecen o se cultivarán, la declaración también debe contener una descripción de los bienes inmuebles en cuestión. Cuando la declaración de financiamiento cubre la madera que se va a cortar o cubre minerales o similares (incluyendo petróleo y gas) o cuentas sujetas a la subsección (5) de la Sección 9-103, o cuando la declaración de financiamiento se archiva como un archivo fijo (Sección 9-313) y la garantía son bienes que son o van a convertirse en accesorios, la declaración también debe cumplir con la subsección (5). Una copia del acuerdo de seguridad es suficiente como una declaración de financiamiento si contiene la información anterior y está firmada por el deudor. Una copia de carbono, fotografía u otra reproducción de un acuerdo de seguridad o una declaración de financiamiento es

suficiente como una declaración de financiamiento si el acuerdo de seguridad así lo establece o si el original se ha archivado en este estado.

(2) Una declaración de financiamiento que de lo contrario cumple con la subsección (1) es suficiente cuando es firmada por el acreedor en lugar del deudor si se archiva para perfeccionar una garantía mobiliaria en

- (a) garantías ya sujetas a una garantía mobiliaria en otra jurisdicción cuando se trae a este estado, o cuando la ubicación del deudor se cambia a este estado. Dicha declaración de financiación debe indicar que la garantía se trajo a este estado o que la ubicación del deudor se cambió a este estado en tales circunstancias; o
- (b) el producto bajo la Sección 9-306 si el interés de la seguridad en el original colateral fue perfeccionado. Dicha declaración de financiación debe describir la garantía original; o
- (c) garantía de que la presentación ha caducado; o
- (d) garantía adquirida después de un cambio de nombre, identidad o estructura corporativa del deudor (subsección (7)).

(3) Una forma sustancialmente como sigue es suficiente para cumplir con la subsección (1):

- Nombre del deudor (o cedente) _____
- Dirección _____
- Nombre de la parte asegurada (o cesionario) _____
- Dirección _____
- 1. Esta declaración de financiamiento cubre los siguientes tipos (o artículos) de propiedad:
 - (Describa) _____
- 2. (Si la garantía es cultivo) Los cultivos descritos anteriormente están creciendo o se cultivarán en:
 - (Describa inmuebles) _____
- 3. (Si corresponde) Los bienes anteriores se convertirán en accesorios en]
 - Cuando corresponda, sustituya "La madera arriba mencionada está en pie ..." o "Los minerales anteriores o similares (incluyendo petróleo y gas) o cuentas serán financiados en la cabeza del pozo o en la cabeza de la mina del pozo o mina ubicada en ..." "
- (Describa Bienes Raíces) _____ y esta declaración de financiamiento debe presentarse [para registro] en los registros de bienes raíces. (Si el deudor no tiene un interés de registro) El nombre del propietario de un registro es _____
- 4. (Si se reclaman productos de garantía) Los productos de la garantía también están cubiertos.
- (use lo que sea aplicable)
-
- Firma del Deudor (o Cedente)

-
- Firma de la Parte Asegurada (o Asignada)

(4) Una declaración de financiamiento puede ser enmendada mediante la presentación de un escrito firmado tanto por el deudor como por el acreedor garantizado. Una enmienda no extiende el período de efectividad de una declaración de financiamiento. Si alguna enmienda agrega garantía, es efectiva en cuanto a la garantía adicional solo a partir de la fecha de presentación de la enmienda. En este Artículo, a menos que el contexto lo requiera de otra manera, el término "**declaración de financiamiento**" significa la declaración de financiamiento original y cualquier enmienda.

(5) Una declaración de financiamiento que cubra la madera que se cortará o cubrirá minerales o similares (incluyendo petróleo y gas) o cuentas sujetas a la subsección (5) de la Sección 9-103, o una declaración de financiamiento archivada como archivo fijo (Sección 9-313) cuando el deudor no es una utilidad transmisora, debe demostrar que cubre este tipo de garantía, debe recitar que debe ser archivada [para registro] en los registros de bienes raíces, y la declaración de financiamiento debe contener una descripción de lo real patrimonio [suficiente si estuviera contenido en una hipoteca de los bienes inmuebles para dar aviso constructivo de la hipoteca bajo la ley de este estado]. Si el deudor no tiene un interés de registro en el inmueble, la declaración de financiamiento debe mostrar el nombre del propietario de un registro.

(6) Una hipoteca es efectiva como una declaración de financiamiento presentada como un archivo de fijación a partir de la fecha de su registro si

- (a) los bienes se describen en la hipoteca por artículo o tipo; y
- (b) los bienes son o van a convertirse en accesorios relacionados con el inmueble descrito en la hipoteca; y
- (c) la hipoteca cumple con los requisitos para una declaración de financiamiento en esta sección que no sea un considerando que se debe archivar en los registros de bienes raíces; y
- (d) la hipoteca está debidamente registrada.

No se requiere ningún cargo con referencia a la declaración de financiamiento, aparte de las tarifas regulares de registro y satisfacción con respecto a la hipoteca.

(7) Una declaración de financiación muestra de manera suficiente el nombre del deudor si le da al individuo, sociedad o nombre corporativo del deudor, si agrega o no otros nombres comerciales o nombres de socios. Cuando el deudor cambie su nombre o, en el caso de una organización, su nombre, identidad o estructura corporativa, una declaración de financiamiento presentada se vuelva seriamente engañosa, la presentación no es efectiva para perfeccionar una garantía real en garantía adquirida por el deudor más de cuatro meses después del cambio, a menos que se presente una nueva declaración de financiamiento apropiada antes de la expiración de ese tiempo. Una declaración de financiamiento presentada sigue siendo efectiva con respecto a la garantía transferida por el deudor aun cuando la parte asegurada sabe o acepta la transferencia.

(8) Una declaración de financiamiento que cumpla sustancialmente con los requisitos de esta sección es efectiva aun cuando contenga errores menores que no sean engañosos.

Nota: El *idioma entre paréntesis es opcional*.

Nota: Cuando el estado tiene un sistema de registro especial para bienes raíces que no sea el índice de otorgante-donatario habitual (como, por ejemplo, un sistema de tractos o un registro de títulos o sistema de Torrens) adaptaciones locales de la subsección (5) y la Sección [9-403 \(7\)](#) puede ser necesario. Vea Mass.Gen.Laws Capítulo 106, Sección 9-409.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-403. Lo que constituye la presentación; Duración de la presentación; Efecto de la presentación vencida; Deberes del oficial de archivo.

(1) La presentación para la presentación de una [declaración de financiamiento](#) y la oferta de la tarifa de presentación o la aceptación de la declaración por el oficial de archivo constituye la presentación bajo este Artículo.

(2) Excepto según lo dispuesto en la subsección (6), una [declaración de financiamiento](#) presentada es efectiva por un período de cinco años a partir de la fecha de presentación. La efectividad de una declaración de financiamiento presentada caduca al vencimiento del período de cinco años a menos que se presente una declaración de continuación antes de que caduque. Si una garantía real [perfeccionada](#) mediante la presentación existe en el momento en que el procedimiento de insolvencia es iniciado por o contra el [deudor](#), la garantía sigue siendo [perfeccionada](#) hasta la terminación del procedimiento de insolvencia y posteriormente por un período de sesenta días o hasta la expiración del período de cinco años, lo que ocurra más tarde. En caso de caducidad, la garantía no se perfecciona, a menos que se perfeccione sin necesidad de presentación. Si la garantía mobiliaria no se vence en caso de caducidad, se considera que no se ha reparado en contra de una persona que se convirtió en [acreedor](#) o [acreedora](#) antes del lapso.

(3) El acreedor [garantizado](#) puede presentar una declaración de continuación dentro de los seis meses anteriores al vencimiento del período de cinco años especificado en la subsección (2). Cualquier declaración de continuación debe estar firmada por el acreedor garantizado, identificar la declaración original por número de archivo e indicar que la declaración original sigue vigente. Una declaración de continuación firmada por una persona que no sea la parte asegurada del registro debe ir acompañada de una declaración por escrito separada de la cesión firmada por el [acreedor](#) garantizado de registro y que cumple con la subsección (2) de la Sección [9-405](#), incluido el pago de la tarifa requerida. Tras la presentación a tiempo de la declaración de continuación, la efectividad de la declaración original continúa durante cinco años después de la última fecha en que la presentación fue efectiva, con lo cual caduca de la misma manera que se estipula en la subsección (2) a menos que se presente otra declaración de continuación a tal lapso. Las declaraciones de continuación exitosas pueden presentarse de la misma manera para continuar con la efectividad de la declaración original. A menos que un estatuto a disposición de los registros públicos disponga lo contrario, el oficial de archivo puede eliminar una declaración caducada de los archivos y destruirla inmediatamente si ha retenido un microfilm u otro registro fotográfico, o en otros casos después de un año después del caducidad. El oficial de archivo deberá organizar los asuntos por anexión física de [financiando declaraciones](#) a [declaraciones](#) de continuación u otras presentaciones relacionadas, o por otros medios, que si él destruye físicamente los estados financieros de un período más de cinco años atrás, aquellos que han sido continuados por una declaración de continuación o que siguen vigentes bajo la subsección (6) se retendrá.

(4) Excepto según lo dispuesto en la subsección (7), un oficial de archivo deberá marcar cada declaración con un número de archivo y con la fecha y hora de presentación y llevará a cabo la declaración o un microfilm u otra copia fotográfica de la misma para inspección pública. Además, el oficial de archivo indexará la declaración de acuerdo con el nombre del deudor y anotará en el índice el número de archivo y la dirección del deudor dada en el estado de cuenta.

(5) La tarifa uniforme para archivar e indexar y para estampar una copia proporcionada por el acreedor garantizado para mostrar la fecha y el lugar de la presentación de una declaración de financiamiento original o para una declaración de continuación será de \$ _____ si la declaración está en el formulario estándar prescrito por el [Secretario de Estado] y de otro modo será \$ _____, más en cada caso, si la declaración de financiamiento está sujeta a la subsección (5) de la Sección 9-402, \$ _____. La tarifa uniforme por cada nombre que se requiera indexar será \$ _____. La parte asegurada puede, a su opción, mostrar un nombre comercial para cualquier persona y se pagará una tarifa adicional de indexación uniforme de \$ _____ con respecto a la misma.

(6) Si el deudor es una utilidad transmisora (la subsección (5) de la Sección 9-401) y una declaración de financiamiento presentada, así lo establece, es efectiva hasta que se presente una declaración de terminación. Una hipoteca de bienes raíces que sea efectiva como una solicitud de pago conforme a la subsección (6) de la Sección 9-402 sigue siendo efectiva como un archivo fijo hasta que la hipoteca se libere o se satisfaga de registro o su efectividad termine de otra manera en cuanto al inmueble.

(7) Cuando una declaración de financiamiento cubre la madera que se va a cortar o cubre minerales o similares (incluyendo petróleo y gas) o cuentas sujetas a la subsección (5) de la Sección 9-103, o se archiva como archivo permanente, [será archivado para registro y] el oficial de archivo lo indexará bajo los nombres del deudor y cualquier dueño del registro que se muestre en la declaración de financiamiento de la misma manera que si fueran los deudores hipotecarios del inmueble descrito, y al grado en que la ley de este estado prevé la indexación de hipotecas bajo el nombre del acreedor hipotecario, bajo el nombre de la parte asegurada como si fuera el acreedor hipotecario de la misma, o cuando la indexación sea por descripción de la misma manera que si la declaración de financiamiento fuera una hipoteca del inmueble descrito.

Nota: *En los estados en los que los escritos no aparecerán en los registros e índices de bienes raíces a menos que realmente se registren, se debe usar el lenguaje entre corchetes en la subsección (7).*

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-404. Declaración de terminación.

(1) Si se presenta una declaración de financiamiento que cubre bienes de consumo en o después de _____, dentro de un mes o dentro de los diez días posteriores a la demanda por escrito por el deudor después de que no exista ninguna obligación garantizada pendiente y ningún compromiso de adelantos, valor, la parte asegurada debe presentar ante cada funcionario que presentó la declaración de financiamiento, una declaración de terminación en el sentido de que ya no reclama una garantía bajo la declaración de financiamiento, que se identificará por número de archivo. En otros casos, siempre que no exista una obligación garantizada pendiente y no se

comprometa a realizar anticipos, incurrir en obligaciones o dar valor de otra manera, el acreedor debe, por demanda escrita del deudor, enviar al deudor, por cada funcionario con el que se haya presentado la declaración financiera, una declaración de terminación en el sentido de que ya no reclama una garantía mobiliaria en virtud de la declaración de financiación, que se identificará por número de archivo.9-405 , incluido el pago de la tarifa requerida. Si la parte asegurada afectada no presenta dicha declaración de rescisión según lo requerido por esta subsección, o para enviar dicha declaración de rescisión dentro de los diez días posteriores a la demanda correspondiente, será responsable ante el deudor por cien dólares y, además, Pérdida causada al deudor por tal falla.

(2) En la presentación al oficial de la presentación de dicha declaración de terminación, debe anotarlo en el índice. Si él ha recibido la declaración de terminación por duplicado, devolverá una copia de la declaración de terminación al acreedor garantizado estampada para mostrar la hora de recepción de la misma. Si el oficial de archivo tiene un microfilm u otro registro fotográfico de la declaración de financiamiento , y de cualquier declaración de continuación relacionada, declaración de asignación y declaración de liberación, puede eliminar los originales de los archivos en cualquier momento después de recibir la declaración de terminación, o si no tiene dicho registro, puede eliminarlos de los archivos en cualquier momento después de un año después de la recepción de la declaración de terminación.

(3) Si la declaración de terminación está en la forma estándar prescrita por el [Secretario de Estado], la tarifa uniforme para archivar e indexar la declaración de terminación será \$ _____, y de otra manera será \$ _____, más en cada caso una tarifa adicional de \$ _____ por cada nombre más de uno contra el cual se requiere indexar la declaración de terminación.

Nota: *La fecha a insertar debería ser la fecha efectiva del Artículo 9 revisado.*

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-405. Cesión de intereses de seguridad; Deberes del oficial de archivo; Matrícula.

(1) Una declaración de financiación puede revelar una cesión de una garantía mobiliaria en la garantía descrita en la declaración de financiación mediante la indicación en la declaración de financiación del nombre y la dirección del cesionario o por una cesión en sí o una copia de la misma en la cara o en la espalda de la declaración En la presentación al oficial de la presentación de dicha declaración de financiación, el oficial de registro deberá marcar lo mismo que se estipula en la Sección 9-403(4) La tarifa uniforme para la presentación, indexación y presentación de los datos de presentación de una declaración de financiación, de manera que indique una asignación, será de \$ _____ si la declaración está en la forma estándar prescrita por el [Secretario de Estado] y de otro modo será \$ _____, más en cada caso un cargo adicional de \$ _____ por cada nombre más de uno contra el cual se requiere indexar la declaración de financiamiento.

(2) Un acreedor garantizado puede asignar el registro de la totalidad o parte de sus derechos bajo una declaración de financiamiento mediante la presentación en el lugar donde se presentó la declaración de financiamiento original de una declaración de asignación por escrito separada firmada por la parte asegurada de registro y que figura el nombre del acreedor garantizado y el deudor , el número de expediente y la fecha de presentación de la declaración de financiamiento y el nombre y la dirección del cesionario y que contiene una descripción de la garantía asignada Una copia de la asignación es suficiente como una declaración separada si

cumple con la oración anterior. En la presentación al oficial de la presentación de dicha declaración por separado, el oficial de archivo deberá marcar dicha declaración por separado con la fecha y la hora de la presentación. Notará la asignación en el índice de la declaración de financiamiento, o en el caso de una presentación de fijación, o una presentación que cubra la madera a cortar, o que cubra minerales o similares (incluyendo petróleo y gas) o cuentas sujetas a la subsección (5).) de la Sección 9-103 , deberá indexar la asignación bajo el nombre del cedente como otorgante y, en la medida en que la ley de este estado contemple la indexación de la cesión de una hipoteca bajo el nombre del cesionario, deberá indexar la cesión de la cuenta de financiamiento bajo el nombre del cesionario. La tarifa uniforme para la presentación, indexación y presentación de los datos de presentación de dicha declaración de cesión por separado será \$ _____ si la declaración está en la forma estándar prescrita por [la Secretaría de Estado] y de otra manera será \$ _____, más en cada caso una tarifa adicional de \$ _____ por cada nombre más de uno contra el cual se requiere indexar la declaración de asignación. Sin perjuicio de las disposiciones de esta subsección, una cesión del registro de una garantía real en un accesorio contenido en una hipoteca que sea efectiva como un archivo fijo (subsección (6) de la Sección 9-402) solo se puede hacer mediante una cesión de la hipoteca en la forma prevista por la ley de este estado que no sea esta Ley.

(3) Despues de la divulgación o presentación de una asignación bajo esta sección, el cesionario es la parte asegurada del registro.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-406. Liberación de garantía; Deberes del oficial de archivo; Matrícula.

Una parte asegurada del registro puede, mediante su declaración firmada, liberar toda o parte de cualquier garantía descrita en una declaración de financiamiento presentada . La declaración de liberación es suficiente si contiene una descripción de la garantía que se está liberando , el nombre y la dirección del deudor , el nombre y la dirección de la parte asegurada y el número de archivo de la declaración de financiamiento. Una declaración de liberación firmada por una persona que no sea la parte asegurada del registro debe ir acompañada de una declaración escrita por separado de la cesión firmada por la parte asegurada registrada y que cumpla con la subsección (2) de la Sección 9-405, incluido el pago de la tarifa requerida. Luego de la presentación de dicha declaración de liberación al oficial de archivo, deberá marcar la declaración con la hora y fecha de presentación y la anotará al margen del índice de la presentación de la declaración de financiamiento. La tarifa uniforme para la presentación y la notación de dicha declaración de liberación será \$ _____ si la declaración está en la forma estándar prescrita por [la Secretaría de Estado] y de otro modo será \$ _____, más, en cada caso, una tarifa adicional de \$ _____ por cada nombre es más que uno contra el cual se requiere indexar la declaración de lanzamiento.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-407. Información del oficial de archivo.

[1] Si la persona que presenta cualquier declaración de financiamiento , declaración de finalización, declaración de cesión o declaración de liberación, le proporciona al funcionario encargado de la presentación una copia de la misma, el oficial de la documentación deberá

indicar en la copia el número del archivo y la fecha y hora de la presentación del original y entregar o enviar la copia a dicha persona.]

[(2) A solicitud de cualquier persona, el oficial de archivo deberá emitir su certificado que demuestre si existe en el archivo la fecha y la hora indicadas en el mismo, cualquier declaración de financiamiento actualmente vigente que nombra a un deudor particular y cualquier declaración de asignación del mismo y si existe , dando la fecha y hora de presentación de cada declaración y los nombres y direcciones de cada parte asegurada en el mismo. La tarifa uniforme para dicho certificado será \$ _____ si la solicitud del certificado se encuentra en la forma estándar prescrita por el [Secretario de Estado] y de lo contrario será \$ _____. Previa solicitud, el oficial de archivo deberá proporcionar una copia de cualquier declaración de financiamiento presentada o declaración de asignación por una tarifa uniforme de \$ _____ por página.]

Nota: *Esta sección se propone como una disposición opcional para exigir a los oficiales de archivo que presenten certificados. Las leyes y prácticas locales deben ser consultadas con respecto a la conveniencia de la adopción.*

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-408. Declaraciones de financiación que cubren bienes consignados o arrendados.

Un consignador o arrendador de bienes puede presentar una declaración de financiamiento utilizando los términos "consignador", "consignatario", "arrendador", "arrendatario" o similar en lugar de los términos especificados en la Sección 9-402 . Las disposiciones de esta Parte se aplicarán según corresponda a dicha declaración de financiamiento, pero su presentación por sí misma no será un factor para determinar si el envío o arrendamiento está destinado como garantía (Sección 1-201 (37)). Sin embargo, si se determina por otros motivos que el envío o el arrendamiento se destina a tal fin, una demanda de garantía del expedidor o arrendador que se adhiere a los bienes consignados o arrendados se perfecciona con dicha presentación.

Como se agregó en 1972.

Vea el Apéndice II para material relacionado con la adopción de esta sección en 1972.

§ 9-501. Defecto; Procedimiento Cuando el acuerdo de seguridad cubre tanto la propiedad real como la personal.

(1) Cuando un deudor está en incumplimiento de conformidad con un acuerdo de garantía , un acreedor garantizado tiene los derechos y recursos proporcionados en esta Parte y, salvo que esté limitado por la subsección (3), los estipulados en el contrato de garantía. Puede reducir su reclamación de juicio, excluir o hacer cumplir de otro modo la garantía real por cualquier procedimiento judicial disponible. Si la garantía es documentos, la parte garantizada puede proceder ya sea en los documentos o en los bienes cubiertos por ella. Una parte asegurada en posesión tiene los derechos, recursos y deberes provistos en la Sección 9-207 . Los derechos y recursos mencionados en esta subsección son acumulativos.

(2) Despues del incumplimiento, el deudor tiene los derechos y recursos proporcionados en esta Parte, los provistos en el acuerdo de seguridad y los provistos en la Sección 9-207 .

(3) En la medida en que otorguen derechos al deudor e impongan aranceles a la parte garantizada , las reglas establecidas en las subsecciones a continuación no pueden ser

renunciadas o modificadas, excepto en lo que se refiere a la disposición obligatoria de la garantía (subsección (3)) de la Sección 9-504 y la Sección 9-505) y con respecto al reembolso de la garantía (Sección 9-506), pero las partes pueden, mediante acuerdo, determinar las normas mediante las cuales se debe medir el cumplimiento de estos derechos y deberes si dichos estándares no son manifiestamente irrazonables:

- (a) la subsección (2) de la Sección 9-502 y la subsección (2) de la Sección 9-504 en la medida en que requieren la contabilización de los excedentes del producto de la garantía ;
- (b) la subsección (3) de la Sección 9-504 y la subsección (1) de la Sección 9-505 que tratan con la disposición de la garantía ;
- (c) la subsección (2) de la Sección 9-505 que trata de la aceptación de la garantía como el cumplimiento de la obligación;
- (d) Sección 9-506 que trata de la redención de la garantía ; y
- (e) la subsección (1) de la Sección 9-507 que trata con la responsabilidad del acreedor garantizado por el incumplimiento de esta Parte.

(4) Si el contrato de garantía cubre bienes inmuebles y personales, el acreedor garantizado puede proceder de acuerdo con esta Parte en cuanto a los bienes personales o puede proceder tanto a la propiedad real como a la propiedad personal de acuerdo con sus derechos y recursos con respecto a la propiedad real, en cuyo caso no se aplicarán las disposiciones de esta Parte.

(5) Cuando un acreedor garantizado haya reducido su reclamación a la sentencia, el gravamen de cualquier exacción que se pueda hacer sobre su garantía en virtud de cualquier ejecución basada en la sentencia se referirá a la fecha de perfeccionamiento de la garantía real en dicha garantía . Una venta judicial, de conformidad con dicha ejecución, es una exclusión de la garantía real por procedimiento judicial en el sentido de esta sección, y el acreedor garantizado puede comprar en la venta y, a partir de entonces, mantener la garantía libre de cualquier otro requisito de este Artículo.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-502. Derechos de Colección de la Parte Asegurada.

(1) Cuando así se acuerde y, en cualquier caso, por incumplimiento, el acreedor garantizado tiene derecho a notificar al deudor de una cuenta o al deudor sobre un instrumento para hacerle un pago, ya sea que el cedente haya realizado o no las cobranzas de la garantía y también que tome control de cualquier producto a que tenga derecho bajo la Sección 9-306 .

(2) Un acreedor garantizado que por acuerdo tiene derecho a cobrar una garantía no cobrada o de otra manera a un recurso completo o limitado contra el deudor y que se compromete a cobrar de la cuenta los deudores u obligados deben proceder de manera comercialmente razonable y pueden deducir sus gastos razonables de realización de las colecciones. Si el acuerdo de garantía asegura un endeudamiento, el acreedor garantizado debe rendir cuentas al deudor por cualquier excedente y, a menos que se acuerde lo contrario, el deudor es responsable de cualquier deficiencia. Pero, si la transacción subyacente era una venta de cuentas o papel

mueble, el deudor tiene derecho a cualquier excedente o es responsable de cualquier deficiencia solo si el acuerdo de seguridad así lo establece.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-503. El derecho de la parte asegurada a tomar posesión después del incumplimiento.

A menos que se acuerde lo contrario, un acreedor garantizado tiene por defecto el derecho a tomar posesión de la garantía. Al tomar posesión, una parte garantizada puede proceder sin un proceso judicial si esto se puede hacer sin violar la paz o puede proceder por acción. Si el acuerdo de garantía así lo establece, el acreedor garantizado puede exigirle al deudor que reúna la garantía y la ponga a disposición de la parte garantizada en un lugar designado por la parte garantizada que sea razonablemente conveniente para ambas partes. Sin remoción, una parte asegurada puede hacer que el equipo sea inutilizable, y puede disponer de garantía en las instalaciones del deudor bajo la Sección 9-504.

§ 9-504. El derecho de la Parte asegurada a disponer de garantía después del incumplimiento; Efecto de la disposición.

(1) Una parte asegurada después del incumplimiento puede vender, arrendar o disponer de alguna otra parte o la totalidad de la garantía en su condición posterior o después de cualquier preparación o procesamiento comercialmente razonable. Cualquier venta de bienes está sujeta al Artículo sobre Ventas (Artículo 2). El producto de la disposición se aplicará en el orden siguiente a

- (a) los gastos razonables de retomar, retener, preparar para la venta o arrendar, vender, arrendar y similares y, en la medida prevista en el acuerdo y no prohibido por la ley, los honorarios razonables de abogados y los gastos legales incurridos por el parte asegurada ;
- (b) la satisfacción del endeudamiento garantizado por el interés de garantía bajo el cual se hace la disposición;
- (c) la satisfacción del endeudamiento garantizado por cualquier garantía real subordinada en la garantía si se recibe una notificación por escrito de la demanda por la misma antes de que se complete la distribución del producto. Si el asegurado lo solicita , el tenedor de un interés de garantía subordinado debe proporcionar de manera temporal pruebas razonables de su interés, y salvo que lo haga, el acreedor garantizado no tendrá que cumplir con su demanda.

(2) Si la garantía real asegura un endeudamiento, el acreedor garantizado debe rendir cuentas al deudor por cualquier excedente, y, a menos que se acuerde lo contrario, el deudor es responsable de cualquier deficiencia. Pero si la transacción subyacente era una venta de cuentas o papel mueble , el deudor tiene derecho a cualquier excedente o es responsable de cualquier deficiencia solo si el acuerdo de seguridad lo proporciona.

(3) La disposición de la garantía puede ser por procedimientos públicos o privados y puede hacerse por medio de uno o más contratos. La venta u otra disposición puede ser como una unidad o en paquetes y en cualquier momento y lugar y en cualquier término, pero todos los aspectos de la disposición, incluyendo el método, la forma, la hora, el lugar y los términos deben ser comercialmente razonables. A menos que la garantía sea perecedera o amenace con disminuir rápidamente su valor o sea de un tipo que se vende habitualmente en un mercado

reconocido, notificación razonable de la fecha y el lugar de cualquier venta pública o notificación razonable del tiempo después del cual se realiza cualquier venta privada u otra disposición a ser realizado será enviado por el acreedor al deudor, si no ha firmado después del incumplimiento una declaración renunciando o modificando su derecho a la notificación de la venta. En el caso de bienes de consumo, no es necesario enviar ninguna otra notificación. En otros casos, la notificación se enviará a cualquier otra parte garantizada de la que el acreedor garantizado haya recibido (antes de enviar su notificación al deudor o antes de que el deudor renuncie a sus derechos) notificación por escrito de un reclamo de interés en la garantía. El acreedor garantizado puede comprar en cualquier venta pública y si la garantía es de un tipo que se vende habitualmente en un mercado reconocido o es de un tipo que está sujeto a cotizaciones estándar de precios ampliamente distribuidas, puede comprar en venta privada.

(4) Cuando la garantía es eliminada por un acreedor garantizado después de su incumplimiento, la disposición transfiere al comprador por valor todos los derechos del deudor en él, descarga la garantía real en virtud de la cual se realiza y cualquier garantía real o gravamen subordinado al mismo. El comprador se libera de todos los derechos e intereses a pesar de que el acreedor garantizado no cumpla con los requisitos de esta Parte o de cualquier procedimiento judicial

- (a) en el caso de una venta pública, si el comprador no tiene conocimiento de ningún defecto en la venta y si no compra en connivencia con la parte asegurada, otros licitadores o la persona que realiza la venta; o
- (b) en cualquier otro caso, si el comprador actúa de buena fe.

(5) Una persona que es responsable ante un acreedor garantizado en virtud de una garantía, un endoso, un acuerdo de recompra o similar y que recibe una transferencia de garantías del acreedor garantizado o se subroga a sus derechos tiene posteriormente los derechos y deberes del acreedor garantizado. Tal transferencia de garantía no es una venta o disposición de la garantía bajo este Artículo.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-505. Disposición obligatoria de la garantía; Aceptación del colateral como alta de la obligación.

(1) Si el deudor ha pagado el sesenta por ciento del precio en efectivo en el caso de una compra de garantía de dinero en bienes de consumo o el sesenta por ciento del préstamo en el caso de otra garantía real en bienes de consumo, y no ha firmado después una declaración que renuncia o modifica sus derechos conforme a esta Parte, una parte asegurada que haya tomado posesión de la garantía debe disponer de ella bajo la Sección 9-504 y si no lo hace dentro de los noventa días posteriores a la toma de posesión, el deudor a su opción puede recuperarse en conversión o bajo la Sección 9-507 (1) sobre la responsabilidad del asegurado.

(2) En cualquier otro caso relacionado con bienes de consumo o cualquier otra garantía, una parte garantizada en posesión puede, después de incumplimiento, proponer retener la garantía en cumplimiento de la obligación. La notificación por escrito de dicha propuesta se enviará al deudor si no ha firmado después del incumplimiento una declaración renunciando o modificando sus derechos bajo esta subsección. En el caso de los bienes de consumo, no es necesario dar otro aviso. En otros casos, se enviará una notificación a cualquier otra parte garantizada de la que el acreedor garantizado haya recibido (antes de enviar su notificación al deudor o antes de que el deudor renuncie a sus derechos) una notificación por escrito de un

reclamo de interés en la garantía. Si el acreedor garantizado recibe una objeción por escrito de una persona con derecho a recibir notificación dentro de los veintiún días posteriores a la fecha en que se envió el aviso, el acreedor garantizado debe disponer de la garantía bajo la Sección 9-504. A falta de tal objeción escrita, el acreedor garantizado puede conservar la garantía en satisfacción de la obligación del deudor.

Como se enmendó en 1972.

Consulte el Apéndice II para ver el material relacionado con los cambios realizados en el texto en 1972.

§ 9-506. Derecho del deudor a canjear garantías.

En cualquier momento antes de que el acreedor garantizado haya dispuesto de garantía o celebrado un contrato para su disposición bajo la Sección 9-504 o antes de que se haya cumplido la obligación bajo la Sección 9-505 (2) el deudor o cualquier otro acreedor garantizado podrá, a menos que se acuerde lo contrario por escrito después del incumplimiento, canjear la garantía mediante la licitación del cumplimiento de todas las obligaciones garantizadas por la garantía, así como los gastos razonablemente en que incurrió la parte garantizada al retomar, conservar y preparar la garantía para la disposición, en la organización de la venta y en la medida prevista en el acuerdo y no prohibido por la ley, sus honorarios razonables de abogados y gastos legales.

§ 9-507. La responsabilidad de la parte asegurada por no cumplir con esta parte.

(1) Si se establece que el acreedor garantizado no está procediendo de acuerdo con las disposiciones de esta disposición de la Parte, se puede ordenar o restringir en los términos y condiciones apropiados. Si la disposición ha ocurrido, el deudor o cualquier persona con derecho a notificación o cuyo interés de garantía se haya dado a conocer al asegurado antes de la disposición, tiene derecho a recuperar del asegurado cualquier pérdida causada por el incumplimiento de las disposiciones de esta parte. Si la garantía es bienes de consumo, el deudor tiene derecho a recuperar en cualquier caso un monto no inferior al cargo por servicio de crédito más el diez por ciento del monto principal de la deuda o el diferencial de precio por tiempo más el 10 por ciento del precio en efectivo.

(2) El hecho de que un precio mejor podría haberse obtenido mediante una venta en un momento diferente o en un método diferente al seleccionado por el acreedor garantizado no es en sí mismo suficiente para establecer que la venta no se realizó de una manera comercialmente razonable. Si la parte asegurada vende la garantía de la manera habitual en cualquier mercado reconocido para el mismo o si se vende al precio actual en dicho mercado en el momento de su venta o si se ha vendido de otro modo de conformidad con las prácticas comerciales razonables entre los comerciantes en el tipo de propiedad vendida que ha vendido en una manera comercialmente razonable. Los principios establecidos en las dos oraciones anteriores con respecto a las ventas también se aplican según sea apropiado para otros tipos de disposición. Una disposición que haya sido aprobada en cualquier procedimiento judicial o por cualquier comité de acreedores o representante de acreedores de buena fe se considerará de manera concluyente que es comercialmente razonable, pero esta oración no indica que dicha aprobación deba obtenerse en ningún caso ni lo hace indican que cualquier disposición no aprobada no es comercialmente razonable.