SUMARIO: INTRODUCCIÓN. PRELIMINAR: CONCEPTO DE ACEPTACIÓN.-I. FORMA DE LA ACEPTACIÓN: 1. Principios básicos. 2. Análisis de si puede el oferente establecer requisitos formales para la eficacia de la aceptación. 3. Aceptación TÁCITA.—II. EL SILENCIO O LA INACTIVIDAD COMO ACEPTACIÓN: 1. Principio general: El silencio y la inactividad no implican aceptación. 2. Excepciones: el silencio circunstanciado equivale a aceptación: *A) Excepciones no discutidas. B) Fluidez de las relaciones entre las partes. C) Supuesto más controvertido: oferta hecha en beneficio del destinatario*. 3. Supuestos en que, en principio, el silencio no equivale a aceptación. En particular, el envío de mercancías no solicitadas. 4. Conclusión sobre la mejor forma de normar el papel del silencio en la formación del contrato: *A) Sobre la norma de principio. B) Sobre la conveniencia de incluir una lista de supuestos de silencio que equivalen a aceptación. C) Sobre la conveniencia de incluir una lista negativa y su posible formulación*.—III. LOS REQUISITOS DE CONTENIDO DE LA ACEPTACIÓN: LA CONFORMIDAD DE LA ACEPTACIÓN A LA OFERTA: 1. Principio general: “the mirror image rule”. 2. Aceptación con modificaciones desde la visión estática de formación del contrato: contraoferta. 3. Aceptación con modificaciones desde la visión dinámica de la formación del contrato: *A) Aceptación modificada o contraoferta en función de la entidad de las modificaciones propuestas. B) Criterios para calificar de esenciales las modificaciones propuestas por el aceptante. C) Excepciones a la consecuencia jurídica prevista para cuando las modificaciones no son esenciales*: a) Las excepciones, b) Las excepciones eliminan la aparente diversidad de consecuencias jurídicas previstas, c) E1 momento de perfección del contrato queda incierto, d) Las excepciones incorporan un posible supuesto de aceptación por silencio. 4. El sentido de los textos que contemplan la aceptación modificada. 5. ¿La contraoferta determina la ineficacia de la oferta originaria?-IV. LA TEMPESTIVIDAD DE LA ACEPTACIÓN: 1. Duración del plazo: *A) El plazo fijado por el oferente: libertad de fijación del plazo por el oferente. B) En defecto de determinación voluntaria por el oferente*: a) Oferta verbal o entre presentes, b) Duración razonable. 2. Dies a quo. Cómputo del plazo. 3. Aceptación tardía: A) La aceptación se emite fuera de plazo. B) La aceptación se emite en plazo pero llega al oferente con retraso. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.