

órbice para que la Asamblea General se ocupe del desarrollo del Derecho internacional privado y, en particular, del derecho del comercio internacional, ni impedir que atienda sus obligaciones urgentes en esa esfera.

73. Las Naciones Unidas han realizado una obra excepcional en la codificación del derecho internacional consuetudinario, y en el tipo de desarrollo progresivo que es inseparable de la codificación, al suplir las lagunas del derecho internacional consuetudinario y al adaptar sus normas a las condiciones contemporáneas. En la consecución de estos resultados ha desempeñado una labor destacada la Comisión de Derecho Internacional.

74. Las realizaciones de las Naciones Unidas en materia de desarrollo progresivo son también notables en el sentido de que hay un gran número de tratados que, respondiendo a las necesidades de la cooperación internacional, se han ido concluyendo bajo sus auspicios. Ciertos acuerdos normativos enunciados en declaraciones solemnes contribuyen a este brillante activo.

75. Todas estas realizaciones corroboran la creencia de que la Asamblea General podrá encontrar los medios de

ocuparse sistemáticamente del problema del desarrollo progresivo, realizando así plenamente las tareas que se fijan en el inciso *a* del párrafo 1 del Artículo 13 de la Carta. Con tal fin, debe efectuarse una selección de campos hasta ahora no reglamentados donde las exigencias sociales requieran un acuerdo internacional para el establecimiento de normas jurídicas universales y donde tal acuerdo sea a la vez conveniente y factible. Esas exigencias se manifiestan actualmente de modo imperativo en la esfera del comercio internacional, cuyo fomento redunda esencialmente en beneficio del progreso de los países en desarrollo y, por ello, interesa a toda la comunidad de las naciones. El desarrollo del derecho del comercio internacional a escala universal no significa arar tierra virgen. Varias organizaciones y organismos están llevando a cabo un arduo trabajo de desbroce, cuyos resultados exigen un último esfuerzo común, patrocinado por una autoridad central. Esta exigencia encaja muy bien dentro del marco del desarrollo progresivo del derecho internacional, encomendado a la Asamblea General de las Naciones Unidas por el inciso *a* del párrafo 1 del Artículo 13 de la Carta.

C. Unificación del derecho mercantil internacional: nota de la Secretaría*

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCIÓN	1-4
I. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL	5-6
II. MÉTODOS DE UNIFICACIÓN	7-15
A. Legislación uniforme y modelo	8-11
Métodos utilizados en la preparación de una legislación nacional uniforme	9-11
B. Convenciones internacionales	12
C. Unificación de las prácticas del comercio internacional, en particular cláusulas contractuales tipo y condiciones generales de venta	13-15
Desarrollo de la costumbre comercial internacional y del arbitraje comercial	15
III. CONCLUSIÓN	16
 <i>Anexos</i> 	
	<i>Página</i>
I. Proyectos preparados por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado	17
II. Condiciones generales de venta establecidas bajo los auspicios de la Comisión Económica para Europa	17

INTRODUCCIÓN

1. En la 872.^a sesión de la Sexta Comisión, celebrada el 9 de noviembre de 1965, el representante de Hungría pidió que se distribuyera a los miembros de la Comisión un estudio preliminar de la Secretaría sobre el tema 92 del programa. Esta nota se distribuye atendiendo a dicha petición.

2. El memorando explicativo del Representante Permanente de Hungría sobre el tema 92 dice:

« Para los fines presentes, se entiende por « desarrollo

progresivo del derecho internacional privado » no tanto un acuerdo internacional respecto de las disposiciones relativas a las controversias de las leyes según las aplican los tribunales nacionales y los tribunales arbitrales, sino más bien una unificación del derecho privado, principalmente en el campo del comercio internacional (es decir, la unificación del derecho que rige la venta internacional de mercancías o la formación de contratos) »¹.

¹ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, decimonoventa período de sesiones, Anexos, anexo N.º 2, documento A/5728 (primera parte, sección A, supra)*.

En consecuencia, este estudio preliminar se limita a la « unificación del derecho privado, principalmente en el campo del comercio internacional », sin entrar, por ahora, en el examen de otros aspectos del derecho internacional privado no relacionados con el comercio internacional.

3. Como ejemplos de materias relacionadas con los problemas del comercio internacional y que, por tanto, se hallan comprendidas en este tema, pueden citarse:

- a) La compraventa internacional de mercaderías:
 - i) La conclusión de contratos,
 - ii) Los contratos en materia de representación,
 - iii) Los acuerdos de venta exclusiva;
- b) Los instrumentos negociables y los créditos mercantiles bancarios;
- c) La legislación sobre actividades financieras en el comercio internacional;
- d) Los seguros;
- e) El transporte:
 - i) El transporte marítimo de mercancías,
 - ii) El transporte aéreo de mercancías,
 - iii) El transporte de mercancías por carretera y ferrocarril,
 - iv) El transporte de mercancías por vías fluviales y canales;
- f) La propiedad industrial y las patentes;
- g) El arbitraje comercial.

4. En el presente estudio, después de algunas consideraciones generales, se describen brevemente los métodos de unificación utilizados en el pasado, especialmente materias como las enumeradas en el párrafo anterior. Por último, se hacen sugerencias sobre los trabajos preliminares que sería conveniente realizar todavía antes de adoptar decisiones concretas sobre el tema aludido.

I. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

5. Puede definirse la unificación del derecho mercantil internacional como un proceso en virtud del cual unas normas contradictorias pertenecientes a dos o más sistemas jurídicos nacionales y aplicables a un mismo negocio jurídico internacional son sustituidas por una norma única. Este proceso forma parte de un movimiento general hacia la unificación del derecho, especialmente del derecho privado, que se inició en Europa a mediados del siglo XIX. En lo que respecta a las transacciones mercantiles internacionales, los esfuerzos por la unificación se intensificaron después de la primera guerra mundial bajo la égida de la Sociedad de las Naciones y de otros organismos intergubernamentales, entre ellos la Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado y la Sexta Conferencia Internacional Americana de La Habana, de 1928.

6. El movimiento hacia la unificación del derecho mercantil internacional surge a consecuencia de las dificultades con que han tropezado tradicionalmente los que participan en transacciones comerciales internacionales

como resultado de la multiplicidad y la disparidad de leyes nacionales. Una sola transacción que suponga múltiples relaciones jurídicas (por ejemplo, un contrato de compraventa, acuerdos sobre el pago, seguros, transportes, etc., puede ser objeto de normas divergentes pertenecientes a distintas leyes nacionales, normas que pocas veces conocen con detalle todas las partes directamente interesadas en ella. En la ejecución, interpretación y aplicación de los contratos, las partes necesitan un conocimiento adecuado de los preceptos legales que rigen el cumplimiento de las obligaciones. Cuando se suscitan litigios, los tribunales judiciales o los tribunales de arbitraje tropiezan con grandes dificultades para determinar cuál es la ley aplicable a los distintos aspectos de un negocio mercantil internacional. En ocasiones, las partes incluyen en el contrato una cláusula relativa a la ley aplicable a los distintos aspectos de la transacción. No obstante, cuando tal cláusula no existe, se consideran aplicables las normas de derecho internacional privado del tribunal que conoce del asunto, y es posible que las distintas leyes nacionales den a un mismo problema soluciones divergentes.

II. MÉTODOS DE UNIFICACIÓN

7. Para conseguir la unificación en el ámbito del comercio internacional se han utilizado principalmente tres métodos: a) las leyes nacionales uniformes o « modelo », b) las convenciones internacionales y c) la unificación de las prácticas de comercio internacional, especialmente la fijación de cláusulas contractuales tipo y de condiciones generales de venta. Por otra parte, el desarrollo de la costumbre y el arbitraje comerciales internacionales han contribuido también a suprimir divergencias entre los derechos nacionales.

A. Legislación uniforme modelo

8. Desde hace más de un siglo se han formulado proyectos para la adopción de una legislación uniforme o modelo, principalmente en algunas regiones, y, a veces, en todo el mundo. En algunos casos, la legislación se aplicaría con carácter general, tanto a las transacciones internas como a las internacionales y, en otros, sólo sería aplicable a las transacciones internacionales. La más temprana experiencia regional es la de los países escandinavos que mostraron su interés por la unificación desde mediados del siglo XIX. Otro gran esfuerzo regional hacia la unificación fue el realizado por el Consejo Interamericano de Juristas que intentó uniformar las normas sobre diversas materias relacionadas con el comercio y el transporte. Más recientemente, los países del Benelux han formulado algunos proyectos de unificación. El tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea² contiene disposiciones y procedimientos para el acercamiento o la armonización de las legislaciones internas de sus Estados miembros en materias que afecten al funcionamiento del Mercado Común. En una escala geográfica más amplia, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, organismo intergubernamental conocido generalmente por el nombre de Instituto de Roma, ha preparado, desde 1928, diversos estudios y proyectos (véase anexo I). La preparación de leyes uniformes sobre

² Véase Naciones Unidas, *Treaty Series*, vol. 298 (1958), N.º 4300.

materias determinadas ha constituido también uno de los aspectos de la labor de algunos organismos especializados, especialmente la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, la Organización Internacional del Trabajo, y las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas.

Métodos utilizados en la preparación de una legislación nacional uniforme

9. Los procedimientos seguidos para la preparación de una legislación uniforme y modelo han variado, naturalmente, según las organizaciones y según la complejidad y la naturaleza más o menos técnica de la materia. Sin embargo, en todos los casos pueden distinguirse tres etapas. Una primera, en la que se selecciona una materia que se considera apropiada para el estudio y la elaboración de proyectos. En algunos casos, la selección de los temas se ha hecho por asociaciones de juristas a las que los gobiernos interesados han pedido que estudiaran proyectos para la unificación, mientras que, en otros casos, los temas han sido elegidos por órganos que se ocupan de cuestiones económicas o técnicas, a la vista de los problemas que se les plantean. En las Naciones Unidas, por ejemplo, la Comisión Económica para África (CEPA) ha iniciado proyectos para la armonización de la legislación industrial, mercantil, monetaria, fiscal, y del transporte en esa región; la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (CEPALO) ha sugerido leyes modelo relativas al aprovechamiento de los recursos naturales; y la Comisión Económica para Europa (CEPE) ha propuesto normas uniformes sobre determinadas materias relacionadas con el transporte.

10. Una segunda etapa posterior a la selección del tema, es la de la preparación de un estudio del problema. Un estudio de ese tipo incluye generalmente un análisis de las distintas leyes y una valoración de la medida en que esas leyes cumplen determinados fines económicos o prácticos. El Instituto de Roma ha observado que ese trabajo preparatorio supone lo que se ha denominado un estudio « vertical » y un estudio « horizontal ». El estudio vertical consiste en el examen de las leyes nacionales, país por país. Este estudio resulta fundamental para lograr la exacta comprensión de las leyes de cada Estado, y conocer sus motivos económicos o políticos. Tales estudios deben realizarse con la cooperación de los gobiernos e institutos nacionales, o de colaboradores nombrados entre los especialistas en la materia. El estudio « vertical » va seguido de un estudio « horizontal » que tiene por objeto comparar las distintas soluciones que se encuentran en los diversos sistemas y leyes, analizando las causas de esas diferencias y, si es posible, llegando a conclusiones sobre la posibilidad de unificación. Naturalmente, existen variaciones notables en la cantidad de trabajo que las distintas materias exigen; todo intento de unificar materias muy arraigadas en normas jurídicas o tradicionales locales presenta dificultades mucho mayores que la unificación de ramas del derecho relativamente nuevas y en proceso de formación.

11. La tercera etapa es la de la elaboración de los proyectos. Esta tarea se confía normalmente a una comisión o grupo de trabajo, y no a juristas aislados. La cuestión de cuál debe ser la composición de esos grupos

presenta dificultades, especialmente cuando se intenta una unificación a escala universal y cuando se plantean problemas de carácter técnico o comercial. En general, es aconsejable que, en las comisiones preparatorias, haya expertos que conozcan los grandes sistemas jurídicos del mundo. Uno de los importantes problemas que a menudo hay que resolver es, naturalmente, el de si esas comisiones deben intentar elaborar una ley uniforme sobre la base de un mínimo común denominador del derecho vigente o intentar crear una legislación que responda mejor a las necesidades. Se han hecho diversos intentos de fijar los principios que deben regir la elaboración de esas leyes uniformes y, en algunos casos, esos principios pueden ofrecer directrices útiles a los grupos preparatorios.

B. Convenciones internacionales

12. Se ha acudido de varias maneras a las convenciones internacionales con objeto de contribuir a la unificación del derecho relativo al comercio internacional. Uno de los métodos para ello ha consistido en estipular en una convención internacional la adopción de una ley uniforme que va anexa a la convención. Así se hizo, por ejemplo, en los convenios de Ginebra relativos a una ley uniforme sobre las letras de cambio y pagarés ³ y a la ley uniforme sobre cheques ⁴. Un ejemplo más reciente es la Convención de La Haya de 1964, relativa a una ley uniforme sobre la compra venta internacional de mercaderías ⁵. Otra categoría de convenciones multilaterales que tienen interés para la unificación son las que regulan cuestiones de derecho internacional privado, en particular los problemas de la determinación de la ley aplicable a las transacciones en que intervienen elementos extranjeros. El más conocido de esos instrumentos es quizá el Código de derecho internacional privado americano, de 1928, llamado Código Bustamante, al cual se han adherido quince Estados americanos. Este Código general comprende normas para la designación de la ley aplicable en materia de derecho civil, derecho mercantil, derecho penal y derecho procesal. Otras convenciones regionales internacionales son las adoptadas por los países escandinavos para la solución de problemas de derecho internacional privado en algunas relaciones entre ellos ⁶. La Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado, organización intergubernamental que cuenta con 23 miembros, ha preparado varias de estas convenciones, 11 de las cuales han entrado en vigor ⁷. En una tercera categoría se encuentran los

³ Ley uniforme sobre letras de cambio y pagarés (Convenio y Protocolo), Ginebra, 7 de junio de 1930 (Sociedad de las Naciones, *Treaty Series*, vol. CXLIII, 1933-1934, N.º 3313).

⁴ Ley uniforme sobre cheques (Convenio y Protocolo), Ginebra, 19 de marzo de 1931 (Sociedad de las Naciones, *Treaty Series*, vol. CXLIII, 1933-1934, N.º 3316).

⁵ Convención relativa a una ley uniforme sobre la compra venta internacional de mercaderías, La Haya, 1.º de julio de 1964.

⁶ Convención relativa a las disposiciones de derecho internacional privado en materia de matrimonio, adopción y tutela, 1931; Convención sobre el cobro de pensiones de alimentos, 1931; Convención sobre el reconocimiento y la ejecución de sentencias extranjeras, 1933; Convención sobre quiebras, 1934; Convención sobre la herencia y la liquidación de sucesiones, 1934.

⁷ De especial interés son la Convención sobre procedimientos civiles, 17 de julio de 1905; la Convención relativa a los procedimientos civiles, 1.º de marzo de 1954 y la Convención sobre la ley aplicable a la compra venta internacional de mercaderías, 15 de junio de 1955.

acuerdos internacionales que enuncian normas de derecho sustantivo para las relaciones de derecho privado entre nacionales de distintos países. Como ejemplos notables pueden citarse las convenciones de Bruselas en materia de derecho marítimo⁸, las convenciones relativas a la responsabilidad en derecho aéreo⁹ y las convenciones sobre transporte y mercadería por vías férreas y por carretera¹⁰. Existen también varias convenciones relativas a los derechos de autor y a la propiedad industrial¹¹. Las convenciones han sido en gran medida obra de las organizaciones intergubernamentales si bien en el caso del derecho marítimo fueron preparadas por una organización gubernamental, el Comité Marítimo Internacional, y luego aprobadas por una conferencia diplomática. En la mayoría de los casos la selección de materias para las convenciones ha sido hecha por órganos interesados en las cuestiones sustantivas más que por entidades integradas por jurisperitos. Por lo general, los proyectos han sido preparados por comités formados unas veces por expertos que actuaban a título individual, y otras por representantes de los gobiernos. La adopción final de la convención se ha efectuado en una entidad gubernamental que en algunos casos era una comisión regional, en otros el órgano principal de la organización internacional interesada y, en otros, por último, en una conferencia de Estados reunida al efecto.

C. *Unificación de las prácticas del comercio internacional, en particular cláusulas contractuales tipo y condiciones generales de venta*

13. Con objeto de reducir las complicaciones que supone la aplicación de distintas leyes nacionales a las transacciones del comercio internacional se pueden utilizar, además de la legislación uniforme o modelo y de las convenciones internacionales, fórmulas de contrato tipo y condiciones generales de venta. Esas fórmulas de contrato tipo se han utilizado en casi todos los aspectos del comercio mundial, y especialmente en el comercio de algunos productos básicos, desde que fueron introducidas

⁸ Convención internacional para la unificación de ciertas normas relativas a los conocimientos de embarques, de 25 de agosto de 1924; Convención para la unificación de ciertas normas relativas a la limitación de la responsabilidad de los propietarios de naves marítimas, de 25 de agosto de 1924; Convención para la unificación de ciertas normas relativas a las prendas y las hipotecas navales de 10 de abril de 1926.

⁹ Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, Varsovia, 12 de octubre de 1929; Protocolo de enmienda al Convenio de Varsovia sobre transporte aéreo internacional, La Haya, 28 de septiembre de 1955; Convención complementaria del Convenio de Varsovia para la unificación de ciertas normas relativas al transporte aéreo internacional realizado por quien no sea el transportista contractual, 18 de septiembre de 1961.

¹⁰ Convención Internacional relativa al transporte de mercaderías por ferrocarril, Berna, 25 de febrero de 1961; Convención relativa a los contratos para el transporte internacional de mercaderías por carretera, de 19 de mayo de 1956; Convención para el transporte internacional de mercaderías por ferrocarril 1951 y 1953-55; Convención relativa al despacho internacional de mercaderías, Varsovia, 1956.

¹¹ Convención Universal sobre Derecho de Autor, Ginebra, 6 de septiembre de 1952; Convención Internacional sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión, Roma, 26 de octubre de 1961.

por la London Commercial Trade Association en el decenio de 1880. Por lo general, son preparadas por las asociaciones de comercio en los diversos países y luego su aplicación se generaliza en virtud de las relaciones que tienen entre sí estas asociaciones en el plano nacional o regional o por razón del tipo particular de actividad. En los últimos años se ha trabajado con particular empeño por la unificación de las normas y prácticas en la esfera del comercio internacional, especialmente gracias a las actividades de entidades como la Comisión Económica para Europa (las Naciones Unidas), la Cámara Internacional de Comercio¹², la Asociación de Derecho Internacional¹³ y el Consejo de Asistencia Económica Mutua (Comecon)¹⁴.

14. Merecen especial atención los trabajos de la Comisión Económica para Europa sobre las condiciones generales de venta y las fórmulas de contrato tipo¹⁵. Todos los proyectos en la materia se han preparado a petición expresa de los Gobiernos miembros, en general instados a ello por las asociaciones de comercio de sus respectivos países. Si el proyecto recibe apoyo en general, se forma un grupo especial de trabajo sobre la materia de que se trate. Estos grupos especiales de trabajo suelen estar formados por miembros que representan a los Estados interesados tanto importadores como exportadores del producto básico o la mercadería de que se trate. Antes de que se reúna cada grupo de trabajo, la secretaria de la CEPE prepara un análisis comparativo de las condiciones generales y de las fórmulas de contrato tipo que utilizan las asociaciones de comercio de los diversos países de la CEPE, para lo cual se basa en los datos que le proporcionan los gobiernos y los medios comerciales. Luego la secretaria prepara los proyectos que solicita el grupo de trabajo y reúne los comentarios de los gobiernos y las asociaciones de comercio. Después de una serie de revisiones y modificaciones en que se tienen en cuenta los comentarios de los Gobiernos miembros y las deliberaciones del grupo de trabajo, se llega a un acuerdo acerca de un instrumento que luego es publicado por la CEPE para su distribución general. Estos instrumentos preparados por la CEPE son puramente facultativos. Su utilización depende de la aceptación voluntaria de las asocia-

¹² Especialmente mediante su publicación de:

a) «Incoterms»: definiciones de términos comerciales, 1936, 1952;

b) Normas relativas a la conciliación y el arbitraje (1955);

c) Usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales (revisión de 1962) con los siguientes documentos suplementarios: normas para la apertura de créditos documentales, normas uniformes para el cobro de documentos mercantiles, simplificación de las órdenes de pago internacionales;

d) Representación comercial — Guía para la formulación de contratos entre partes residentes en distintos países.

¹³ Por ejemplo, las normas York-Amberes, 1950, sobre la liquidación de avería gruesa.

¹⁴ Condiciones generales para la entrega de mercaderías entre organizaciones de comercio exterior de los países miembros del Comecon, 1958. De conformidad con un acuerdo multilateral, que se halla en vigor desde el 31 de enero de 1958, entre los miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua, las disposiciones de las condiciones generales para la entrega de mercaderías obligan a todas las organizaciones de comercio internacional y demás entidades que celebran contratos para la venta de mercaderías en el comercio internacional.

¹⁵ Para una lista de las condiciones generales de venta y las fórmulas de contrato tipo preparadas con los auspicios de la CEPE, véase el anexo II.

ciones de comercio que, naturalmente, tienen libertad para adoptarlos total o parcialmente ¹⁶.

Desarrollo de la costumbre comercial internacional y del arbitraje comercial

15. La costumbre en materia de comercio internacional ha influido marcadamente en la unificación del derecho, puesto que dimana de las prácticas, los usos y las normas mercantiles más generalizados entre todos los que participan en los diversos sectores del comercio internacional. La mayoría de las condiciones generales y de las fórmulas de contrato tipo que existen tienen su origen en la costumbre comercial. Esta ha sido incorporada asimismo, en algunos aspectos, a la legislación mercantil de muchos países, y en los diversos ordenamientos jurídicos es corriente que para la interpretación de los contratos internacionales deban tenerse en cuenta las prácticas y los usos del comercio. De la difusión de las costumbres y prácticas se han encargado asociaciones nacionales e internacionales de comercio, como la Cámara Internacional de Comercio, cuyas publicaciones « Uniform Custom and Practice for Commercial Documentary Credits » (Revisión de 1962) e « Incoterms » son muy consultadas. En los últimos decenios, la aplicación creciente del arbitraje comercial internacional ha contribuido a la unificación de las leyes y prácticas mercantiles. Al recurrir al arbitraje comercial internacional, las partes en una transacción comercial internacional suelen ponerse de acuerdo sobre la ley que se aplicará en el arbitraje; el fondo de la controversia se decide de este modo. Ello permite que las partes eviten los conflictos de competencia y de leyes nacionales. En algunos casos, las partes estipulan también que la transacción deberá regirse por un sistema completo de leyes uniformes, de condiciones generales y fórmulas de contrato tipo, y de costumbres y principios generales de comercio, excluyendo todo recurso a una ley nacional supletoria. Además, los funcionarios que se ocupan del arbitraje comercial internacional proceden de muchos países y se eligen de listas de árbitros experimentados preparadas por organizaciones no gubernamentales y por asociaciones nacionales. Por otra parte, en algunos sectores del comercio internacional, el arbitraje comercial internacional tiene sedes en unos pocos centros principales. Este carácter institucional del arbitraje internacional sirve para dar conformidad a las relaciones comerciales, así como a la calidad y las especificaciones de las mercaderías y las condiciones de entrega. A esta tendencia hacia la uniformidad han contribuido las principales convenciones internacionales en materia de arbitraje y de ejecución de sentencias arbitrales, especialmente, la Convención Europea sobre Arbitraje Comercial Internacional auspiciada por la CEPE ¹⁷, la Convención

sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras (Naciones Unidas) ¹⁸ y el Tratado de derecho procesal internacional de Montevideo, 1940, así como los acuerdos bilaterales concertados entre los Estados interesados. La Comisión Económica para Europa ha preparado asimismo un manual de las instituciones nacionales e internacionales que se ocupan del arbitraje comercial internacional, y un cuadro de las convenciones bilaterales relativas a la ejecución de las sentencias arbitrales y a la organización del procedimiento de arbitraje comercial, así como un reglamento de arbitraje. La Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente se ha preocupado, por su parte, de interesar a los gobiernos y asociaciones de comercio de su región en el desarrollo de los medios de arbitraje y ha establecido un Centro de las Naciones Unidas para el fomento del arbitraje comercial que funciona dentro del marco de la secretaría de la CEPALO, con asistencia de la Oficina de Asuntos Jurídicos.

III. CONCLUSIÓN

16. Por lo expuesto, parece que sería útil contar con un amplio estudio técnico sobre este tema antes de que la Asamblea General tome alguna decisión al respecto. En dicho estudio:

a) Se haría un examen de la labor en materia de unificación o armonización del derecho mercantil internacional;

b) Se analizarían los métodos y criterios adecuados para la unificación o armonización de las diversas materias, en particular la cuestión de si ciertas materias se prestan más a la unificación regional, a la unificación inter-regional o a la mundial;

c) Se estudiaría la función que en este campo de actividad deberían desempeñar en el porvenir las Naciones Unidas y otros organismos.

ANEXOS

I. Proyectos preparados por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

[No se reproduce el anexo]

II. Condiciones generales de venta establecidas bajo los auspicios de la Comisión Económica para Europa

[No se reproduce el anexo]

¹⁶ Se ha señalado que se han vendido más de 1 millón de ejemplares de las diversas versiones de las Condiciones generales para el suministro de materiales de equipo con destino a la exportación y las Condiciones generales para el suministro de materiales de equipo con destino a la importación y la exportación. Benjamin: « ECE General Conditions of Sale and Standard Forms of Contract », 1961, *Journal of Business Law*, Londres, Stevens and Sons Ltd., 1961, pág. 113.

¹⁷ Los siguientes Estados son partes de la Convención: Austria, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Federal de

Alemania, República Socialista Soviética de Bielorrusia, República Socialista Soviética de Ucrania, Rumania, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Yugoslavia. Según una de las disposiciones de la Convención pueden adherirse a ella los Miembros no europeos de las Naciones, y hasta la fecha lo han hecho Cuba y Alto Volta.

¹⁸ Los siguientes Estados son partes de la Convención: Austria, Bulgaria, Camboya, Ceilán, Checoslovaquia, Ecuador, Malasia, Polonia, República Árabe Unida, República Centroafricana, República Federal de Alemania, República Socialista Soviética de Bielorrusia, República Socialista Soviética de Ucrania, República Unida de Tanzania, Rumania, Siria, Suiza, Tailandia, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.